

**N Hervorming Boek X WER A2**  
MH/SL/AS  
732-2015

**Brussel, 28 oktober 2015**

**ADVIES**

**over**

**DE HERVORMING VAN BOEK X VAN HET WETBOEK VAN  
ECONOMISCH RECHT**

(goedgekeurd door het bureau op 8 september 2015,  
bekrachtigd door de Hoge Raad op 28 oktober 2015)

## HERVORMING VAN BOEK X WETBOEK ECONOMISCH RECHT

### VRAGENLIJST

De FOD Economie heeft gevraagd te onderzoeken of er nood is aan een globale hervorming van de wetgeving inzake de drie samenwerkingsovereenkomsten zoals deze thans gereguleerd zijn in boek X van het Wetboek van economisch recht (WER).

Hieronder vindt u een aantal vragen over de wijze waarop deze hervorming zou kunnen worden gerealiseerd. Het staat u vrij één of meer vragen onbeantwoord te laten.

De vragenlijst bestaat uit 3 delen:

- I. de regeling inzake handelsagentuurovereenkomsten (boek X, titel 1, WER);
- II. de precontractuele informatieverplichtingen in het kader van commerciële samenwerkingsovereenkomsten (boek X, titel 2, WER)
- III. de regeling inzake de eenzijdige beëindiging van bepaalde concessies van alleenverkoop (boek X, titel 3, WER).

Indien u voor de beantwoording van een bepaalde vraag te weinig plaats mocht hebben, dan kan u voor uw antwoord gebruik maken van toegevoegde bladen, met daarop de vermelding van het nummer van de vraag.

Wij zien uw antwoorden graag tegemoet uiterlijk 15 september 2015. U kan uw antwoorden mailen naar [herman.debauw@eubelius.com](mailto:herman.debauw@eubelius.com) en [ignace.claeys@eubelius.com](mailto:ignace.claeys@eubelius.com).

Indien u deze vragenlijst ook elektronisch wenst te ontvangen, gelieve dan een bericht te sturen naar [annie.blommaerts@eubelius.com](mailto:annie.blommaerts@eubelius.com) met als onderwerp "Vragenlijst Boek X WER".

## I. HANDELSAGENTUUROVEREENKOMSTEN

**ALGEMENE CONTEXT.** De handelsagentuurovereenkomst wordt in België geregeld door Titel 1, Boek X WER. Deze regels zijn de omzetting van de Europese richtlijn 86/653/EEG van 18 december 1986 van de Raad inzake de coördinatie van de wetgevingen van de Lidstaten inzake zelfstandige handelsagenten ("de Richtlijn"). De Belgische wetgever moet voor de regels betreffende de handelsagentuur rekening houden met de grenzen die de Richtlijn vaststelt.

**1. VERBREKINGSVERGOEDING.** Indien een handelsagentuurovereenkomst voor bepaalde duur op onwettige wijze voortijdig wordt beëindigd, voorziet de wet niet op welke wijze de verbrekingsvergoeding moet worden berekend. Vindt u dat de wet daarin wel moet voorzien?

- Neen, dit moet aan de rechter worden overgelaten.
- Ja, en de wet moet voorzien dat enkel de werkelijke schade wordt vergoed.
- Ja, en de wet moet voorzien in een forfaitaire vergoeding zoals dit geregeld is in artikel 40 van de arbeidsovereenkomstenwet.<sup>1</sup>
- Geen mening
- Ander standpunt

Leg uit als u een ander standpunt bent toegedaan:

De Hoge Raad is voorstander van een reglementering die een forfaitaire schadevergoeding voorziet in dit geval. Want indien de werkelijke schade zou moeten vergoed worden of de beoordeling aan de rechter zou worden overgelaten, dan zadelt dit de benadeelde agent op met een zeer zware bewijslast.

Bovendien zou de agent in die gevallen steeds een procedure moeten starten om een vergoeding te bekomen wat niet het geval is wanneer een forfaitaire vergoeding wettelijk wordt voorzien. Artikel X.19 blijft ook van toepassing voor het geval de forfaitaire vergoeding de werkelijke schade niet vergoedt en voor zover de agent de werkelijke schade bewijst.

Andere opmerkingen:

---

<sup>1</sup> Volgens artikel 40 van de arbeidsovereenkomstenwet is de partij die een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd zonder dringende reden beëindigt vóór het verstrijken van de termijn, gehouden tot een vergoeding gelijk aan het bedrag van het loon dat verschuldigd is tot het bereiken van die termijn, zonder het dubbel te mogen overtreffen van het loon dat overeenstemt met de duur van de opzeggingstermijn die in acht had moeten worden genomen indien de overeenkomst voor onbepaalde duur was gesloten.

**2. UITWINNINGSVERGOEDING.** Artikel 17, tweede lid, a) van de Richtlijn legt een billijkheidstoets op als een bijkomende voorwaarde voor de toekenning van de uitwinningvergoeding:

*“De handelsagent heeft recht op een vergoeding indien en voor zover:*

- hij de principaal nieuwe klanten heeft aangebracht of de transacties met de bestaande klanten aanzienlijk heeft uitgebreid en de transacties met deze klanten de principaal nog aanzienlijke voordelen opleveren; en*
- de betaling van deze vergoeding billijk is, gelet op alle omstandigheden, in het bijzonder op de uit de transacties met deze klanten voortvloeiende provisie, die voor de handelsagent verloren gaat. De Lidstaten kunnen bepalen dat genoemde omstandigheden ook het al dan niet toepassen van het concurrentiebeding in de zin van artikel 20 kunnen omvatten.”*

In de Belgische wet is deze tweede voorwaarde niet overgenomen. Vindt u dat de billijkheid moet worden opgenomen als bijkomende voorwaarde opdat een uitwinningvergoeding verschuldigd zou zijn ?

- Ja  
 Neen  
 Geen mening

Andere opmerkingen:

De Hoge Raad is van oordeel dat de billijkheidstoets niet moet worden opgenomen. Het zou nog meer aanleiding kunnen geven tot procedures waar de principaal de uitwinningvergoeding zal proberen te beperken of helemaal te betwisten op basis van billijkheid.

De Hoge Raad kan niet aanvaarden dat die vergoeding die slechts een minimale bescherming biedt ter discussie wordt gesteld. Die benadering stelt bovendien het risico dat indien de handelsagent geen provisie of commissie ontvangt, doch uitsluitend of grotendeels een maandelijks vergoeding ontvangt, hij geen aanspraak meer zou kunnen maken op de uitwinningvergoeding. De geest van de reglementering is echter bescherming te bieden aan de zwakkere partij, met name de agent.

**3. ARBITRAGE.** De partijen bij een handelsagentuurovereenkomst kunnen overeenkomen dat een geschil over de uitvoering of beëindiging van hun overeenkomst onderworpen is aan arbitrage. Volgens de rechtsleer is arbitrage echter enkel mogelijk wanneer:

- het geschil geen betrekking heeft op een aspect dat op dwingende wijze geregeld is; of
- de arbiters hoe dan ook verplicht zijn om het Belgische recht toe te passen; of
- het gekozen vreemde recht een bescherming biedt die gelijkwaardig is aan het Belgische recht.

Vindt u dat de mogelijkheden tot arbitrage verruimd moeten worden?

- Ja

Zo ja, in welke zin?

- Neen  
 Geen mening

Andere opmerkingen:

**4. BEMIDDELING.** Vindt u dat de wet moet voorzien in een specifieke regeling voor bemiddeling inzake geschillen over de uitvoering of beëindiging van een handelsagentuurovereenkomst, en/of in een ombudsman?

- Ja

Zo ja, welke regeling ?

- Neen  
 Geen mening

Andere opmerkingen:

De vrees bestaat dat een bijzondere regeling voor bemiddeling inzake handelsagentuur de positie van de handelsagent als zwakkere partij in de overeenkomst nog meer zou verzwakken. De rechter biedt in geval van betwisting nog het meest garantie voor de bescherming van de agent. Dit betekent niet dat er geen dadingen kunnen worden gesloten. Dit gebeurt overigens zeer frequent.

De sector van de bank- en verzekeringsagenten is wel vragende partij voor de oprichting van een adviescommissie die problemen inzake de handelsagentuur behandelt.

5. **OVERIGE.** Heeft u nog opmerkingen over of voorstellen voor de regeling van handelsagentuurovereenkomsten die hoger niet aan bod kwamen?

**1. Art. X.8. en X.9. Indirecte commissies**

Gezien handelsagenten meer en meer opereren in een gedigitaliseerde wereld is er nood om de regels inzake indirecte commissie uitgebreid te regelen en deze van dwingend recht te maken. Dit zou niet alleen de rechtszekerheid ten goede komen maar zou ook kunnen vermijden dat nieuwe distributiemogelijkheden worden tegengehouden uit vrees voor verlies van commissie.

**2. Art. X.13. Commissionering**

De Hoge Raad acht striktere en meer gedetailleerde regels inzake commissies wenselijk. Vooral moeten er limieten gesteld worden aan wat via commissiesystemen kan worden geregeld.

Er is de vaststelling dat commissiesystemen, zeker bij de handelsagenten in de financiële sector, gebruikt worden om allerlei andere zaken te regelen dan de pure commissie. Het gebeurt meer en meer dat complexe commissiesystemen worden ontwikkeld waarbij het bekomen van commissie (of van een verhoogd percentage van commissie) afhankelijk wordt gesteld van het ondertekenen van bepaalde bijlagen bij het contract die minder gunstig zijn voor de handelsagent.

Dergelijke praktijken hollen de agentuurovereenkomsten uit en versterken de dominante positie van de principaal.

**3. Art. X.13. Kosten**

De wet voorziet een bescherming tegen eenzijdige commissiewijziging doch biedt geen enkele bescherming tegen het eenzijdig verhogen of opleggen van kosten. In de financiële sector maken principalen vaak gebruik van de mogelijkheid om eenzijdig de kosten te verhogen. Agenten staan hiertegen machteloos. Omdat ze verplicht exclusief moeten werken en quasi altijd een niet-concurrentiebeding in het contract hebben staan, kunnen ze niet anders dan deze verhoging van kosten lijdzaam te ondergaan.

De Hoge Raad wenst dat dit aspect gereguleerd zou worden.

**4. Art. X.13 Afwijkende regeling voor het verzekeringswezen, de kredietinstellingen en de gereguleerde markten voor effecten**

Als uitzondering op de algemene regel voorziet de wet op de handelsagentuur dat een overeenkomst over de wijziging van het bedrag van de commissies of van de berekeningswijze ervan kan worden gesloten in een paritair overlegorgaan van de sectoren van het verzekeringswezen, de kredietinstellingen en de gereguleerde markten voor effecten. Deze wijzigingen zijn bindend voor zowel de agenten als de principaal.

De werking van de huidige paritaire overlegorganen is volgens de sector niet optimaal. Volgens de sector zijn er belangrijke aanpassingen aan te brengen in het Koninklijk Besluit van 20 september 2002 betreffende de oprichting, organisatie en werking van een paritair overlegorgaan in de sector van het verzekeringswezen, van de kredietinstellingen en van de gereguleerde effectenmarkten. De problemen die zich voordoen betreffen de verkiezingen, het eigenlijk overleg en de modaliteiten ervan, de akkoorden en de mandaten die onvoldoende garanderen dat rekening wordt gehouden met de meningen van de vertegenwoordigers van de (bank)agenten.

**5. Art. X.18. Uitwinningsvergoeding**

Er bestaat met betrekking tot de handelsagenten in de financiële sector veel discussie over de uitwinningsvergoeding. Door de eigenheid van deze dienstverlening gebeurt het heel

frequent dat de principaal gedurende zes maanden of langer afwacht wat de afvloeit zal zijn van de klanten ten gevolge van de opzeg van de agent door de principaal. En op basis daarvan berekenen ze dan de uitwinningsvergoeding.

Deze uitholling van de wettelijke bepalingen zorgt voor een toename van procedures en een verzwakte positie van de handelsagent.

De Hoge Raad wenst dat de wet op dit punt strikter geregeld wordt. Er zou best een termijn worden voorzien waarbinnen het niet-betwiste deel van de uitwinningsvergoeding ten laatste moet worden betaald nadat de agent deze heeft opgeëist. De Hoge Raad meent dat naast een maximale uitwinningsvergoeding ook een minimale uitwinningsvergoeding moet worden bepaald. Temeer daar rechters ook weigerachtig zijn om bijkomende schadevergoeding toe te kennen zoals voorzien wordt in art. X.19.

## II. PRECONTRACTUELE INFORMATIE IN HET KADER VAN COMMERCIËLE SAMENWERKINGSOVEREENKOMSTEN

**ALGEMENE CONTEXT.** Titel 2 van boek X WER legt een aantal specifieke informatieverplichtingen op die moeten worden nageleefd alvorens bepaalde commerciële samenwerkingsovereenkomsten aan te gaan. Deze regeling komt er op neer dat de rechtsverstrekker eerst welbepaalde informatie moet overmaken aan de rechtsverkrijger, en dat partijen vervolgens een wachtermijn moeten in acht nemen alvorens de overeenkomst te sluiten.

Ook onder het *gemeen recht* bestaat er een precontractuele informatieverplichting. Een rechter kan oordelen dat de gemeenrechtelijke verplichting geschonden werd wanneer een partij tijdens de onderhandelingen nalaat informatie te verschaffen en/of onvolledige, onjuiste of inadequate informatie verstrekt, terwijl een normaal voorzichtige en redelijke wederpartij in dezelfde omstandigheden zich daar niet aan zou hebben bezondigd. Tekortkomingen aan de gemeenrechtelijke precontractuele informatieverplichting kunnen de geldigheid van de overeenkomst aantasten en/of aanleiding geven tot schadevergoeding.

Van onze buurlanden voorziet enkel Frankrijk in specifieke regels inzake precontractuele informatieverplichtingen. Verder in Europa kennen ook Spanje, Italië, Zweden en Litouwen een dergelijke regeling. Deze regelingen hebben niet noodzakelijk dezelfde inhoud en draagwijdte als de Belgische regeling.

**6. NOODZAKELIJKHEID.** Vindt u het noodzakelijk dat er specifieke regels inzake precontractuele informatieverplichtingen bestaan, of vindt u dat de gemeenrechtelijke informatieverplichting volstaat?

Ja, **specifieke** regels inzake precontractuele informatieverplichtingen voor bepaalde commerciële samenwerkingsovereenkomsten zijn noodzakelijk.

Motivering:

De commerciële samenwerkingsovereenkomst is vaak een aansluitingsovereenkomst. Daarom zijn er specifieke regels nodig inzake precontractuele informatie. Dit is een essentieel minimum.

Het gemeen recht volstaat niet om de belangen te verdedigen van alle partijen want bij dit soort overeenkomsten is er per definitie een zwakke en een sterke partij. Die machtsverhouding en het onevenwicht tussen de partijen bij het onderhandelen van de overeenkomst noodzaakt specifieke regels om de zwakkere partij te beschermen (de franchisenemer bijvoorbeeld) zoals correct beoordeeld werd door de wetgever die regels oplegt die in deze vragenlijst worden geëvalueerd.

De commerciële samenwerkingsovereenkomsten bevatten bovendien bepaalde clausules en principes die te specifiek zijn om via de gemeenrechtelijke informatieverplichting geregeld te worden. Daarom voorziet de wet die in deze vragenlijst wordt behandeld terecht zeer specifieke precontractuele informatie, eigen aan vormen van commerciële



samenwerkingsovereenkomsten zoals franchise, die voor de kandidaat franchisenemer en zijn onderneming van zeer groot belang zijn. Het gaat met name over niet-concurrentiebedingen, resultaatverbintenissen, voorkeurrechten (tijdens de looptijd van de franchiseovereenkomst of bij afloop ervan) zonder het karakter *intu itu personae* te vergeten dat aan de overeenkomst wordt gegeven en de grenzen die ter zake worden gesteld.

Neen, de algemene regels inzake precontractuele aansprakelijkheid volstaan.

Motivering:

/

Geen mening

Andere opmerkingen:

**De vragen 7 tot en met 23 zijn van toepassing *in de hypothese* dat er een *specifieke* regeling inzake precontractuele informatieverplichtingen bestaat. Gelieve ze ook te beantwoorden als u van mening bent dat er geen specifieke regeling nodig is.**

**7. TOEPASSINGSGBIED.** De specifieke precontractuele informatieverplichtingen zijn van toepassing op “commerciële samenwerkingsovereenkomsten”. Een “commerciële samenwerkingsovereenkomst” wordt gedefinieerd als een:

*“overeenkomst gesloten tussen meerdere personen, waarbij de ene persoon het recht verleent aan de andere om bij de verkoop van producten of de verstrekking van diensten een commerciële formule te gebruiken onder één of meerdere van de volgende vormen:*

- een gemeenschappelijk uithangbord;
- een gemeenschappelijke handelsnaam;
- een overdracht van knowhow;
- een commerciële of technische bijstand.” (artikel I.11, 2° WER).

Vindt u dit toepassingsgebied voldoende duidelijk ?

Ja

Neen

Indien neen, waarom niet?

Geen mening

Andere opmerkingen:

**8. TOEPASSINGSGEBIED.** Vindt u dat het huidige toepassingsgebied moet worden verruimd?

Ja

Indien ja, op welke wijze ?

Momenteel is het onzeker om te weten of de brouwerijcontracten onder het toepassingsgebied vallen of niet. De arbitragecommissie heeft zich al uitgesproken over deze kwestie in een advies waaruit blijkt dat dit geval per geval moet onderzocht worden. De Hoge Raad meent dat men de situatie niet zo kan laten met een beslissing geval per geval wat indruist tegen de rechtszekerheid van de partijen en dat de brouwerijcontracten onder het toepassingsgebied van de reglementering inzake precontractuele informatie moeten vallen in het kader van overeenkomsten voor commercieel partnership.

De Hoge Raad is eveneens van mening dat de uitsluiting van bank- en verzekerings-agentuurovereenkomsten van het toepassingsgebied moet geschrapt worden. Hij licht zijn zienswijze in dit verband toe in het antwoord op vraag 11, die die specifiek aspect behandelt.

Neen

Geen mening

Andere opmerkingen:

**9. TOEPASSINGSGEBIED.** Vindt u dat het huidige toepassingsgebied moet worden beperkt?

Ja

Indien ja, op welke wijze ?

- Neen  
 Geen mening

Andere opmerkingen:

Van bij het begin was het de doelstelling van de wetgever om het toepassingsgebied zo breed mogelijk te definiëren. De Hoge Raad sluit zich daarbij aan, juist omdat de wet enkel tot doel heeft de precontractuele fase en de informatieverplichting tijdens deze fase te reglementeren. Door zo te werk te gaan heeft de wetgever vermeden dat door een te strikte beperking van het toepassingsgebied bepaalde overeenkomsten die risico's bevatten voor de kandidaten onttrokken zouden kunnen worden aan de toepassing van de reglementering.

Indien de bedoeling van de wetgever erin bestaat om in de toekomst ook de contractuele en post-contractuele fases te reglementeren, waarvoor de Hoge Raad vragende partij is, kan een beperkter toepassingsgebied worden overwogen.

**10. TOEPASSINGSGEBIED.** Vindt u dat het toepassingsgebied moet worden beperkt tot de situatie waarin de rechtsverkrijger een KMO is?

- Ja

Zo ja, waarom?

- Neen  
 Geen mening

Andere opmerkingen:

Hier is het doel van de wetgever de bescherming van de zwakste partij ongeacht hoe groot deze is.

Men mag niet vergeten dat de ongunstige onderhandelingspositie van de zwakkere partij niet enkel bestaat op het moment waarop de samenwerkingsovereenkomst wordt afgesloten maar ook bij de hernieuwing ervan. In deze tussenfase kan de persoon die de rechten toekent nieuwe voorwaarden opleggen aan de persoon die de rechten krijgt en deze heeft gezien de investeringen die hij reeds gedaan heeft en andere financiële overwegingen geen andere keuze dan er zich bij neer te leggen.

**11. TOEPASSINGSGBIED.** Verzekeringsagentuurovereenkomsten (die onderworpen zijn aan de wet van 27 maart 1995 betreffende de verzekeringsbemiddeling en de distributie van verzekeringen, thans deel 6 van de Wet van 4 april 2014 betreffende de verzekeringen) en bankagentuurovereenkomsten (onderworpen aan de wet van 22 maart 2006 betreffende de bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten en de distributie van financiële instrumenten) vallen momenteel buiten het toepassingsgebied. Vindt u dat deze uitsluiting behouden moet blijven?

- Ja  
 Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve het hieronder te motiveren

Volgens de Hoge Raad mist die uitsluiting een objectieve basis. Zoals vermeld in het antwoord op vraag 8 is hij van oordeel dat bank- en verzekeringsagentuurovereenkomsten moeten kunnen vallen onder het toepassingsgebied van de reglementering van de precontractuele informatie in het kader van overeenkomsten van commercieel partnership. De voornaamste problemen die voorkomen in die overeenkomsten hebben betrekking op de precontractuele informatie die vaak onvoldoende wordt geleverd voor het afsluiten van een agentuurovereenkomst. Welnu, de vigerende regelgeving voor die bank- en handelsagentuurovereenkomsten (weergegeven in de vraagstelling) regelt de toegang tot het statuut van bank- of verzekeringsagent evenals het naleven van de gedragsregels verbonden aan dat statuut maar behandelt niet de precontractuele aspecten.

- Geen mening

Andere opmerkingen:

**12. TOEPASSINGSGBIED.** Zijn er volgens u andere sectoren die van het toepassingsgebied moeten worden uitgesloten?

- Ja

Zo ja, welke ?

- Neen  
 Geen mening

Andere opmerkingen:

**13. INFORMATIEVERPLICHTINGEN.** De huidige informatieverplichtingen zijn opgenomen in de artikelen X.27 tot en met X.29 WER (zie bijlage). Vindt u deze duidelijk?

- Ja  
 Neen  
 Geen mening

Opmerkingen:

/

**14. BELANGRIJKE CONTRACTUELE BEPALINGEN.** De over te maken informatie bestaat uit enerzijds het ontwerp van overeenkomst, en anderzijds een afzonderlijk document. Dat afzonderlijk document bevat twee delen. Een eerste deel betreft de “belangrijke contractuele bepalingen” uit (het ontwerp van) de overeenkomst. Het gaat om volgende bepalingen:

- “a) de vermelding dat de commerciële samenwerkingsovereenkomst al dan niet specifiek met inachtneming van de persoon wordt gesloten;*
- b) de verbintenissen;*
- c) de gevolgen van het niet behalen van de verbintenissen;*
- d) de rechtstreekse vergoeding die de persoon die het recht verkrijgt moet betalen aan degene die het recht verleent en de berekeningswijze voor de onrechtstreekse vergoeding die de persoon die het recht verleent, ontvangt en, in voorkomend geval, de wijze van herziening in de loop van de overeenkomst en bij de hernieuwing ervan;*
- e) de concurrentiebedingen, hun duur en hun voorwaarden;*
- f) de duur van de commerciële samenwerkingsovereenkomst en de voorwaarden voor de hernieuwing;*
- g) de voorwaarden voor opzeg en beëindiging van de overeenkomst met name wat de lasten en de investeringen betreft;*
- h) de voorkeurrechten of de aankoopoptie ten voordele van de persoon die het recht verleent en de regels voor de waardebeoordeling van de handelszaak bij de uitoefening van deze rechten of deze optie;*

i) de exclusiviteiten die zijn voorbehouden aan de persoon die het recht verleent.”

De “belangrijke contractuele bepalingen” moeten bijgevolg tweemaal worden overgemaakt: éénmaal via het ontwerp van overeenkomst en éénmaal in het afzonderlijk document. Vindt u dit nodig ?

- Ja  
 Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve het hieronder te motiveren

Bij de uitwerking van de wetgeving betreffende de precontractuele fase van de commerciële samenwerkingsovereenkomsten werd er beslist om geen zwarte lijst op te stellen van verboden of onrechtmatige bedingen. Bij gebrek aan een zwarte lijst wordt door het hernemen van de belangrijke contractuele bepalingen ten minste de aandacht van de toetreders gevestigd op de aspecten die het meeste risico inhouden voor hem en zijn toekomstige onderneming.

Bepaalde bedingen kunnen immers levensbedreigend zijn voor de activiteiten van de kandidaat:

- Niet-concurrentiebedingen die langer duren dan de duur van de samenwerkingsovereenkomst en die de toetreders verhinderen om op dezelfde locatie een gelijkaardige activiteit uit te oefenen tot één jaar na de beëindiging van de overeenkomst.
- Voorkooprechten: deze bedingen gaan in tegen het principe van de vrije markt. Er worden in het voordeel van de persoon die het recht verleent procedures vastgelegd die de persoon die het recht verkrijgt verplichten om zijn handelsfonds te verkopen aan de persoon die het recht verleent zonder rekening te houden met wat derden voor dat handelsfonds willen geven.
- Niet-evenwichtige bedingen:
  - *Beding dat een resultaatsverplichting inhoudt voor de franchisenemer terwijl de franchisegever zijn verantwoordelijkheid inzake het verwachte en beloofde zakencijfer niet opneemt.*
  - *Beding betreffende het intuitu personae karakter: terwijl de persoon die het recht verleent zichzelf geen enkele beperking oplegt inzake de keuze van persoon aan wie het recht wil verlenen geldt voor de persoon die het recht verkrijgt wel het intuitu personae principe waardoor deze zijn handelsfonds niet zonder goedkeuring van de persoon die het recht verleent kan verkopen, zelfs niet aan zijn eigen kinderen.*
- Bedingen die een invloed hebben op de rendabiliteit/levensvatbaarheid van de onderneming: exclusieve afname clausule (terwijl de persoon die het recht verkrijgt zich elders zou kunnen bevoorraden tegen betere voorwaarden), ...

- Geen mening

**15. BELANGRIJKE CONTRACTUELE BEPALINGEN.** Vindt u dat de lijst van “belangrijke contractuele bepalingen” (zij bijlage) correct en volledig weergeeft welke bepalingen als belangrijk moeten worden beschouwd?

- Ja  
 Neen

Indien neen, waarom niet ?

De vergoedingswijzen zijn momenteel te complex opgesteld om voldoende leesbaar te zijn door de persoon die het recht ontvangt. Zo is ook, gezien de complexiteit van de systemen die moedwillig worden ingesteld door de persoon die het recht verleent, de verdeling van de winstmarges redelijk vaag. De Hoge Raad vraagt dat er regels zouden worden ingevoerd die de transparantie van deze aspecten verzekeren.

Door de steeds toenemende concurrentie tussen verschillende formules, bestaan er in bepaalde sectoren nefaste tendensen en strategieën die maken dat nieuwe spelers geen toegang hebben tot de markt. Dit vertaalt zich met name in misbruiken door de personen die het recht verlenen en die proberen de toetreders maximaal aan zich te binden. Zo worden toetreders verplicht om hun handelsgebouw - dat nochtans hun eigendom is - te verhuren aan de verlener van het recht die het vervolgens terug onderverhuurt aan de toetreders. Zo kan na afloop van de samenwerkingsovereenkomst het gebouw in handen komen van de verlener van het recht. De wetgever moet onderzoeken hoe een einde kan worden gesteld aan dit soort van wanpraktijken.

Voor sommige sectoren zou het eveneens noodzakelijk zijn toepasbare regels op te stellen met betrekking tot de verantwoordelijkheid opdat de persoon die het recht verleent zou weten voor welke aspecten en tot welk punt hij verantwoordelijk kan gesteld worden.

Geen mening

Andere opmerkingen:

**16. COMMERCIEËLE GEGEVENS.** Naast de “belangrijke contractuele bepalingen” moet het afzonderlijk document ook een aantal andere gegevens vermelden (“commerciële gegevens”).

A. De wet vereist onder meer de volgende commerciële gegevens:

*(1) De jaarrekeningen van de laatste drie boekjaren van de persoon die het recht verleent*

Vindt u deze verplichting nodig ?

Ja

Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve het hieronder te motiveren

Deze informatie is belangrijk want zij geeft de kandidaat de kans om, alvorens zich te engageren voor een contract dat hem of haar voor een zekere termijn fundamenteel bindt, zich zorgvuldig te informeren over de commerciële en economische slaagkans en over de financiële toestand van de formule en van de persoon die de formule aanbiedt.

Geen mening

(2) *De ervaring met commerciële samenwerking en de ervaring binnen de exploitatie van de commerciële formule buiten een commerciële samenwerkingsovereenkomst*

Vindt u het duidelijk welke concrete inhoud aan deze informatieverplichting moet worden gegeven ?

- Ja  
 Neen

Vindt u dat deze verplichting moet behouden blijven?

- Ja  
 Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve het hieronder te motiveren

Deze informatie is tevens belangrijk opdat de kandidaat zich een correct beeld kan vormen van het domein waarin hij zijn activiteit wil starten en van zijn slaagkansen.

- Geen mening

(3) *De historiek, de staat en de vooruitzichten van de markt waarin de activiteiten worden uitgeoefend, vanuit algemeen en lokaal oogpunt*

Vindt u het duidelijk welke concrete inhoud aan deze informatieverplichting moet worden gegeven ?

- Ja  
 Neen

Vindt u dat deze verplichting moet behouden blijven?

- Ja  
 Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve het hieronder te motiveren

Deze informatie is belangrijk want zij geeft de kandidaat de kans om, alvorens zich te engageren voor een contract dat hem of haar voor een zekere termijn fundamenteel bindt, zich zorgvuldig te informeren over de commerciële en economische slaagkans en over de financiële toestand van de formule en van de persoon die de formule aanbiedt. Deze informatie is tevens belangrijk opdat de kandidaat zich een correct beeld kan vormen van het domein waarin hij zijn activiteit wil starten en van zijn slaagkansen.

- Geen mening

(4) *De historiek, de staat en de vooruitzichten van het marktaandeel van het netwerk vanuit een algemeen en lokaal oogpunt*

Vindt u het duidelijk welke concrete inhoud aan deze informatieverplichting moet worden gegeven ?

- Ja  
 Neen



Vindt u dat deze verplichting moet behouden blijven?

- Ja  
 Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve het hieronder te motiveren

Deze informatie is belangrijk want zij geeft de kandidaat de kans om, alvorens zich te engageren voor een contract dat hem of haar voor een zekere termijn fundamenteel bindt, zich zorgvuldig te informeren over de commerciële en economische slaagkans en over de financiële toestand van de formule en van de persoon die de formule aanbiedt.

Deze informatie is tevens belangrijk opdat de kandidaat zich een correct beeld kan vormen van het domein waarin hij zijn activiteit wil starten en van zijn slaagkansen.

Het feit om correct geïnformeerd te worden over zijn marktaandeel is voor de kandidaat des te meer van belang met het oog op de soms verregaande digitalisering van bepaalde sectoren.

- Geen mening

*(5) Voor elk van de voorbije drie jaren het aantal uitbaters die deel uitmaken van het Belgische en internationale netwerk, alsook de expansievooruitzichten van het netwerk*

Vindt u het duidelijk welke concrete inhoud aan deze informatieverplichting moet worden gegeven?

- Ja  
 Neen

Vindt u dat deze verplichting moet behouden blijven?

- Ja  
 Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve het hieronder te motiveren

Deze informatie is belangrijk voor de kandidaat die alvorens een activiteit te starten en investeringen te doen de mogelijkheid moet hebben om zijn slaagkansen op lange termijn goed in te schatten en om zich zorgvuldig te informeren over het netwerk waarvan hij of zij integraal deel zal uitmaken en waarmee hij dus voor een zekere termijn zal verbonden zijn.

- Geen mening

*(6) Voor elk van de voorbije drie jaren het aantal commerciële samenwerkingsovereenkomsten dat is afgesloten, het aantal commerciële samenwerkingsovereenkomsten dat is beëindigd op initiatief van de persoon die het recht verleent en op initiatief van de persoon die het recht verkrijgt, evenals het aantal commerciële samenwerkingsovereenkomsten die niet werden hernieuwd op vervalddag*

Vindt u dat deze verplichting moet behouden blijven?

- Ja  
 Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve het hieronder te motiveren

Deze informatie is belangrijk want zij geeft de kandidaat de kans om, alvorens zich te engageren voor een contract dat hem of haar voor een zekere termijn fundamenteel bindt, zich zorgvuldig te informeren over de commerciële en economische slaagkans en over de financiële toestand van de formule en van de persoon die de formule aanbiedt. Bovendien is die informatie zeer concreet en veelzeggend. Op basis van die cijfers kunnen aanvullende informaties/verduidelijkingen gevraagd worden aan de persoon die het recht verleent.

Geen mening

*(7) De lasten en investeringen waartoe de persoon die het recht verkrijgt, zich verbindt bij de aanvang en tijdens de looptijd van de commerciële samenwerkingsovereenkomst, met opgave van de bedragen en hun bestemming alsook hun aflossingstermijn, het ogenblik waarop ze aangegaan zullen worden en hun lot bij beëindiging van de overeenkomst*

Vindt u het duidelijk welke concrete inhoud aan deze informatieverplichting moet worden gegeven ?

Ja

Neen

Vindt u dat deze verplichting moet behouden blijven?

Ja

Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve het hieronder te motiveren

Deze informatie is belangrijk want zij geeft de kandidaat de kans om, alvorens zich te engageren voor een contract dat hem of haar voor een zekere termijn fundamenteel bindt, zich zorgvuldig te informeren over de commerciële en economische slaagkans en over de financiële toestand van de formule en van de persoon die de formule aanbiedt. Bovendien hebben deze aspecten ook een invloed op de verdere toekomst van de persoon die het recht verkrijgt en op zijn eventuele mogelijkheden tot omschakeling bij de beëindiging van de commerciële samenwerkingsovereenkomst. Deze informatie is des te belangrijker vermits er momenteel geen enkele bepaling de contractuele fase van de commerciële samenwerkingsovereenkomsten regelt. De enige bescherming voor de kandidaat bestaat uit de elementen bepaald in de overeenkomst.

Geen mening

B. Overige vragen

*(1) Zijn er nog andere "commerciële gegevens" dan deze die hoger werden vermeld, die volgens u nog zouden moeten worden meegedeeld?*

De Hoge Raad is er voorstander van dat aan de persoon die het recht verleent de verplichting wordt opgelegd om aan de kandidaat een marktstudie te overhandigen die volgens de regels van de kunst werd opgesteld en aan de kandidaat een goed beeld geeft van het aanbod en de vraag in de uitbatingszone waar men een zaak wil openen.

Indien de brouwerijcontracten niet het voorwerp uitmaken van een specifieke reglementering zouden op dat vlak twee handelsgegevens ook moeten worden doorgegeven om aan de uitbater vooraf correcte en volledige informatie te verschaffen.

Het gaat enerzijds om de prijsverschillen bij aankoop tussen de uitbaters die gebonden zijn door een bevoorradingscontract en diegene die dit niet zijn. Het gemiddeld prijsverschil zou moeten worden medegedeeld aan de kandidaat-uitbater. En anderzijds moet er bijkomende informatie verstrekt worden inzake de minimum aankoopvolumes. Om een realistisch beeld te hebben over de verwezenlijkbaarheid van de minimum aankoopvolumes die in het contract worden bepaald, zou het nuttig zijn mee te delen welke minimum aankoopvolumes vermeld werden in de contracten van de drie voorgaande uitbaters evenals de quota van die verplichte aankoopvolumes die deze laatsten niet konden invullen, berekend in liters of in aantal flessen.

*(2) Artikel X.31 WER legt een geheimhoudingsverbintenis op met betrekking tot de inlichtingen die men verkreeg met het oog op het sluiten van een commerciële samenwerkingsovereenkomst. Daarnaast kan een geheimhoudingsovereenkomst worden gesloten met een schadebeding voor het geval de confidentialiteitsverplichting niet wordt nageleefd (artikel X.27, derde lid WER).*

*Vindt u deze regeling voldoende beschermend, rekening houdend met het gegeven dat een rechtsverstrekker mogelijk met meerdere kandidaten zal onderhandelen zodat, bij schending van de confidentialiteitsverplichting, het moeilijker is na te gaan wie de confidentialiteitsverplichting geschonden heeft?*

Ja

Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve het hieronder te motiveren

De Hoge Raad meent dat dit beding zoals het nu opgesteld is in het nadeel is van de kandidaat. De Hoge Raad steunt de doelstelling van de vertrouwelijkheidsclausule met betrekking tot bepaalde aspecten die indien ze niet gerespecteerd worden geen gezonde onderhandelingen toelaten. Hij meent immers dat vertrouwelijkheid noodzakelijk is op het vlak van de know-how, de ervaring en de methodes van de keten en de voorgestelde vergoeding.

Maar de Hoge Raad heeft vastgesteld dat de huidige verplichting, gekoppeld aan schadevergoeding indien ze niet gerespecteerd wordt, op bepaalde vlakken te ver kan gaan. Zij kan er immers toe leiden dat de kandidaat aarzelt om raad te gaan inwinnen bij professionelen of organisaties die gelast zijn met de verdediging van zijn belangen uit schrik om beschuldigd te worden van een inbreuk op deze verplichte vertrouwelijkheid. Daarom stelt de Hoge Raad voor om deze verplichting in die zin aan te passen.

Bovendien zouden de organisaties die de belangen van de franchisenemers verdedigen om deze franchisenemers te kunnen waarschuwen voor bepaalde praktijken en zonder te spreken over de know-how en andere aspecten die hierboven vermeld worden, inlichtingen moeten kunnen verstrekken over het soort bedingen die gebruikt worden door bepaalde winkelketens en waarover zij geïnformeerd werden of die zij vastgesteld hebben bij de begeleiding van andere kandidaten.

Geen mening

*(3) Moet informatie die “voorkennis” uitmaakt in de zin van artikel 2, 14° Wet Financieel Toezicht, worden uitgesloten van de informatieplicht?*

- Ja
- Neen
- Geen mening

Opmerkingen:

De Hoge Raad meent dat deze informatie moet verstrekt worden aan de kandidaat wanneer deze kandidaat als redelijk handelende belegger waarschijnlijk van deze informatie gebruik zal maken om er zijn beleggingsbeslissingen ten dele op te baseren.

**17. HERNIEUWING, WIJZIGING OF NIEUWE OVEREENKOMST.** Artikel X.29 WER regelt de informatieverplichting voor de situatie waarin de partijen vroeger reeds een commerciële samenwerkingsovereenkomst sloten en deze willen hernieuwen of wijzigen, of een nieuwe overeenkomst willen sluiten:

*“In geval van hernieuwing van een commerciële samenwerkingsovereenkomst, gesloten voor een periode van bepaalde duur, in geval van het sluiten van een nieuwe commerciële samenwerkingsovereenkomst tussen dezelfde partijen of in geval van wijziging van een commerciële samenwerkingsovereenkomst die in uitvoering is en sinds minstens 2 jaar gesloten is, verstrekt degene die het recht verleent de andere persoon een ontwerp van overeenkomst en een vereenvoudigd document, minstens een maand vóór de hernieuwing of het sluiten van een nieuwe overeenkomst of de wijziging van de lopende commerciële samenwerkingsovereenkomst, bedoeld in artikel I.11, 2°.*

*Dit vereenvoudigd document omvat minstens de volgende gegevens:*

*1° De belangrijke contractuele bepalingen, zoals bepaald in artikel X.28, § 1, 1°, die werden gewijzigd ten aanzien van het oorspronkelijk document of, bij ontstentenis van een document, ten aanzien van de datum waarop het oorspronkelijk akkoord werd gesloten;*

*2° De gegevens voor de correcte beoordeling van de commerciële samenwerkingsovereenkomst, zoals bepaald in artikel X.28, § 1, 2°, die werden gewijzigd ten aanzien van het oorspronkelijk document of, bij ontstentenis van een document, ten aanzien van de datum waarop de oorspronkelijke overeenkomst werd gesloten.*

*In afwijking van het eerste lid, geldt dat, indien op schriftelijk verzoek van de partij die het recht verkrijgt, een commerciële samenwerkingsovereenkomst die sinds minstens twee jaar is gesloten, wordt gewijzigd tijdens de uitvoering ervan, de partij die het recht verleent geen ontwerp van overeenkomst en geen vereenvoudigd document moet verstrekken.*

*Artikel X.27, derde lid, is niet van toepassing op de verplichtingen betreffende overeenkomsten die in uitvoering zijn op het moment waarop over de hernieuwing, de nieuwe overeenkomst of de wijziging van de overeenkomst wordt onderhandeld.”*

Vindt u dat er opnieuw een informatieverplichting moet zijn wanneer partijen in het verleden reeds een commerciële samenwerkingsovereenkomst sloten, en deze overeenkomst willen hernieuwen of wijzigen, of een nieuwe commerciële samenwerkingsovereenkomst willen sluiten?

Ja

Ja, maar enkel wanneer de rechtsverkrijger daar tijdig om verzoekt

Neen

Geen mening

Andere opmerkingen:

De toetreders bevindt zich niet enkel in een zwakkere onderhandelingspositie bij het ondertekenen van de samenwerkingsovereenkomst (die meestal een bepaalde duurtijd kent), maar ook bij de vernieuwing van de samenwerkingsovereenkomst. In die tussenfase kan de aanbieder van een samenwerkingsformule nieuwe voorwaarden opleggen aan de toetreders waardoor deze omwille van de door hem eerdere gedane investeringen teneinde zich te conformeren aan de formule praktisch en financieel gezien verplicht is om deze te aanvaarden.

**18. WACHTTERMIJN.** Na het overmaken van de informatie, moeten partijen minstens één maand wachten alvorens ze de overeenkomst kunnen sluiten. Indien tijdens de wachtermijn één van de “belangrijke contractuele bepalingen” wordt gewijzigd, dan moeten een gewijzigd ontwerp van overeenkomst en een vereenvoudigd afzonderlijk document met minstens de gewijzigde “belangrijke contractuele bepalingen” worden overgemaakt, en begint een nieuwe wachtermijn van één maand te lopen, tenzij deze wijziging schriftelijk werd aangevraagd door de persoon voor wie de informatie bestemd is. Bij wijze van vergelijking: in Frankrijk bedraagt de wachtermijn 20 dagen.

Vindt u dat de huidige regeling inzake wachtermijnen moet behouden blijven?

Ja

Neen

Indien neen, hoe moet hij dan worden gewijzigd?

Geen mening

Andere opmerkingen:

Als de formuleontwikkelaar bij de eerste ernstige bespreking de nodige documenten overhandigt aan de kandidaat toetreders, dan is een wachtermijn van een maand geenszins van aard om een vlotte voorbereidende procedure te belemmeren.

**19. SANCTIE.** De sanctie bij niet-naleving van de precontractuele informatieverplichting wordt geregeld door artikel X.30 WER:

*“In geval van niet naleving van een van de bepalingen van artikel X.27 en van artikel X.29, eerste lid, kan de persoon die het recht verkrijgt, de nietigheid van de commerciële samenwerkingsovereenkomst inroepen binnen twee jaar na het sluiten van de overeenkomst.*

*Wanneer het afzonderlijk document de gegevens bedoeld in artikel X.28, § 1, 1°, en in artikel X.29, tweede lid, niet bevat, kan de persoon die het recht verkrijgt, de nietigheid van de desbetreffende bepalingen van de commerciële samenwerkingsovereenkomst inroepen.*

*Wanneer één van de in artikel X.28, § 1, 2°, en X.29, tweede lid, 2°, bedoelde gegevens van het afzonderlijk document ontbreekt, onvolledig of onjuist is of wanneer één van de gegevens van het afzonderlijk document, bedoeld in artikel X.28, § 1, 1°, en X.29, tweede lid, 1°, onvolledig of onjuist is, kan de persoon die het recht verkrijgt het gemeen recht inzake wilsgebreken of quasi-delictuele aansprakelijkheid invoeren, en zulks onverminderd de toepassing van de bepalingen van het vorige lid.*

*De persoon die het recht verkrijgt, kan pas geldig afstand doen van het recht om de nietigheid van de overeenkomst of van één van de bepalingen ervan te vorderen, na het verstrijken van een termijn van een maand na het sluiten van deze overeenkomst.*

*Deze afstand moet uitdrukkelijk de oorzaken vermelden waarom afstand wordt gedaan van de nietigheid.”*

Vindt u deze bepaling duidelijk?

Ja

Neen

Opmerkingen:

Deze bepaling is zeer duidelijk.

Maar de Hoge Raad meent dat de laatste alinea moet geschrapt worden. Deze alinea heft immers de bescherming op die door de wet toegekend wordt aan de persoon die het recht verkrijgt.

Er zouden later bepaalde gebreken kunnen ontdekt worden maar gezien het afstaan ervan kan de persoon die het recht verkrijgt geen beroep meer doen op deze bescherming.

Gezien de onevenwichtige relatie bij dit soort overeenkomsten zou er bovendien druk kunnen uitgeoefend worden door de sterkere partij zodat de persoon die het recht verkrijgt automatisch van die bescherming afziet na verloop van de termijn van één maand. Daardoor wordt die verzaking bijna systematisch. Sommige aspecten, met name fouten in de financiële vooruitzichten, zullen vaak niet onmiddellijk opduiken maar bijvoorbeeld eerder na een jaar bij het opmaken van de boekhoudkundige balans.

**20. SANCTIE.** Wanneer de rechtsverkrijger de rechter vraagt om de nietigheid uit te spreken omdat een situatie zoals bedoeld in artikel X.30, eerste of tweede lid WER (zie tekst bij vraag 19) zich voordoet, dan is de rechter *verplicht* de nietigheid van de overeenkomst uit te spreken, zonder dat hij enige appreciatiebevoegdheid heeft (met uitzondering van rechtsmisbruik).

Ter vergelijking: in Frankrijk geldt enkel een weerlegbaar vermoeden dat de ontbrekende informatie noodzakelijk was om met kennis van zaken de overeenkomst te sluiten. De persoon die de informatie diende te verschaffen, kan nog altijd aantonen dat de afwezigheid van de informatie niet leidde tot een gebrek in de wil van degene die de informatie moest krijgen. De rechter heeft hier wel een appreciatiebevoegdheid.

Vindt u dat de “automatische” nietigheid moet behouden blijven, en de rechter dus geen enkele appreciatiebevoegdheid mag hebben ?

Ja

Neen

Geen mening

Opmerkingen:

Die automatische nietigheid werkt sterk afradend voor de persoon die het recht toekent en moet behouden blijven want dit stimuleert het respect voor de wet die momenteel helaas nog weinig bekend is.

Bovendien kadert dit perfect in de geest van de wet die ertoe strekt de zwakkere partij te beschermen. Indien de zwakkere partij die het recht verkrijgt zelf vraagt om deze sanctie toe te passen omdat hij dit de beste optie acht, meent de Hoge Raad dat die zeker moet worden toegepast.

Ingeval de rechter een appreciatiebevoegdheid wordt toegekend, verliest de zwakkere partij een groot deel van zijn bescherming. Het toekennen van een appreciatiebevoegdheid wekt een onzekerheid op die een persoon zou kunnen doen twifelen om in rechte te treden om de nietigheid te vragen in geval van het niet respecteren van de informatieverplichtingen.

**21. SANCTIE.** Heeft u nog andere opmerkingen over de sancties in geval van niet naleven van de precontractuele informatieverplichtingen?

Momenteel zijn de enige mogelijke sancties bij het niet respecteren van de verplichtingen tot informatie in de precontractuele fase de nietigheid van de overeenkomst of van de betwiste clause in bepaalde gevallen.

De Hoge Raad meent dat er ook een mechanisme van schadevergoeding moet voorzien worden indien niet voldaan wordt aan bepaalde verplichtingen. Indien de persoon die het recht toekent zijn verplichtingen inzake precontractuele informatie immers niet nakomt is de schade voor de persoon die het recht verkrijgt, met name de zwakkere partij, groter. In dat geval zijn de gevolgen van de loutere nietigheid van een commerciële samenwerkingsovereenkomst die aan één partij te wijten is onevenredig verdeeld. Zo zou moeten voorzien worden dat zonder bijkomende procedures de verlener van het recht automatisch aan de andere partij een billijke schadevergoeding moet geven voor geleden derving. Deze schadevergoeding kan een percentage zijn dat berekend is op de door de verlener van het recht geraamde omzet en inkomsten van de toetreders of op basis van het gemiddelde van de andere reeds toetreders aangesloten.

**22. ARBITRAGECOMMISSIE.** Er bestaat een "Arbitragecommissie" die tot taak heeft adviezen te verstrekken over de toepassing en interpretatie van de wetgeving inzake de precontractuele informatieverplichtingen. Vindt u dit nuttig?

Ja

Neen

Geen mening

Opmerkingen

De huidige wet verleent aan de arbitragecommissie enkel een adviesbevoegdheid. Haar opdracht zou moeten uitgebreid worden. De Hoge Raad pleit ervoor dat zij bevoegdheden krijgt inzake bemiddeling en -arbitrage voor conflicten die zich kunnen stellen in het kader van commerciële samenwerkingsovereenkomsten. Momenteel moeten alle geschillen van bij het begin geregeld worden via gerechtelijke weg of via geïnstitutionaliseerde bemiddeling die redelijk duur uitvalt. Bovendien wordt de verderzetting van hun



handelsrelatie nagenoeg onmogelijk wanneer de partijen in dergelijke procedures verwickeld zijn.

Men zou dan ook kunnen denken dat de arbitragecommissie voor de relaties tussen de partijen van een commerciële samenwerkingsovereenkomst een gelijkaardige rol kan spelen als de consumentenombudsdienst (Boek XVI van het Wetboek voor economisch recht) vermits men zich eveneens in een soort van onevenwichtige relatie bevindt tussen een sterke en een zwakke partij.

De Arbitragecommissie zou ook een actievare rol kunnen spelen op het vlak van overleg, bijvoorbeeld bij onderhandelingen over beoogde wijzigingen aan de wetgeving inzake commerciële handelsovereenkomsten.

Opdat de Arbitragecommissie zo objectief en legitiem mogelijk haar taken zou kunnen uitoefenen is het van belang erover te waken dat zij volledig paritair is samengesteld en de daadwerkelijke vertegenwoordiging van de personen die het recht verkrijgen gewaarborgd is.

Verder zou het in het kader van de taken die haar momenteel toegekend zijn maar ook in het kader van de bijkomende taken waarvoor de Hoge Raad hierboven pleit, het wenselijk zijn dat wanneer de Arbitragecommissie zich moet uitspreken over problemen die gelinkt zijn aan zeer specifieke sectoren zij de betrokken representatieve organisaties zou raadplegen om een beter beeld te krijgen van de realiteit op het terrein inzake het voorliggend probleem. De Arbitragecommissie heeft bijvoorbeeld een advies uitgebracht over de uitsluiting van de bank- en verzekeringsagenten uit het toepassingsgebied van de wet betreffende de precontractuele informatie in het kader van commerciële samenwerkingsovereenkomsten zonder daarbij de betrokken sector te raadplegen die gezien de op het terrein vastgestelde praktijken niet akkoord gaat met het standpunt dat door de Arbitragecommissie in haar advies wordt ingenomen.

**23. OVERIGE.** Heeft u nog andere opmerkingen over de wettelijke regeling inzake de precontractuele informatieverplichtingen in het kader van commerciële samenwerkingsovereenkomsten?

De precontractuele informatieverplichting volstaat niet om de bescherming van de zwakkere partij (persoon die het recht verkrijgt) te waarborgen. Een aantal problematische clausules die eerder vermeld werden zouden eveneens moeten gereguleerd worden.

Meer fundamenteel vraagt de Hoge Raad reeds sinds lang om ook de andere fases van deze relaties te reglementeren, namelijk tijdens de contractfase maar ook tijdens de postcontractuele fase. Ter voorbereiding van deze reglementering pleit de Hoge Raad ervoor om een uitgebreid overleg te organiseren met alle betrokken partijen zodat alle belangen ter zake en de ervaringen van alle partijen aan bod komen.

Dit type van commerciële samenwerking kent een sterke groei. De ketens vinden er de mogelijkheid in om hun verkoopnetwerk en hun markt uit te breiden zonder de risico's en de investeringen te moeten dragen. Voor bepaalde ketens blijkt dat de helft van hun omzet wordt gerealiseerd via partners (franchisenemers,..). Voor de toetreders biedt dit type samenwerking de mogelijkheid concurrentieel te blijven ten opzichte van de grote ondernemingen.

**Daarom zet de Hoge Raad hieronder de essentiële aspecten uiteen die zouden moeten voorkomen in de reglementering van de contractuele en postcontractuele fases.**

## NIET BEHANDELDE ASPECTEN IN DE VRAGENLIJST: DE CONTRACTUELE FASE EN POST-CONTRACTUELE FASE

De Hoge Raad vraagt sinds meer dan tien jaar dat de contractuele en post-contractuele fase, meer bepaald van de franchise-overeenkomst, zouden gereguleerd worden.

Gezien de huidige adviesvraag betrekking heeft op een eventuele hervorming van Boek X van het Wetboek van economisch recht betreffende de drie samenwerkingsakkoorden die daarin gereguleerd worden, maakt de Hoge Raad in dit kader gebruik van de opportuniteit en gaat hij verder dan de vragen die in de vragenlijst staan en die zich beperken tot de reeds gereguleerde precontractuele fase. Hij benadrukt de noodzaak om ook een wetgeving in te voeren voor de andere fases van de samenwerkingsovereenkomst.

Om de noodzaak van een reglementering aan te tonen en de eerste pistes voor de wetgever aan te geven wijst de Hoge Raad in het kort op de belangrijkste aspecten die in de toekomstige reglementering van de contractuele en post-contractuele fase moeten opgenomen worden.

### De contractuele fase

Indien er wordt ingegaan op de vraag van de Hoge Raad om een wetgeving op te stellen voor de contractuele fase moeten een aantal elementen zeker behandeld worden. Meerdere van deze aspecten werden reeds aangegeven in het antwoord op vraag 14 waarbij er werd op gewezen dat het noodzakelijk is om de aandacht van de persoon die het recht verkrijgt daar op te vestigen want deze aspecten houden het meeste risico in voor deze persoon en zijn onderneming. Het gaat voornamelijk over de elementen die hernoemen zijn in de lijst van de belangrijke contractuele bepalingen in artikel X.28.

De Hoge Raad gaat dus in het kort een lijst opsommen van elementen die absoluut moeten behandeld worden in de toekomstige reglementering.

#### 1. Ontbinding

De modaliteiten voor de opzegging van een commerciële samenwerkingsovereenkomst moeten strikt gereguleerd worden. Op dat punt is het zeer belangrijk om de termijn te bepalen waarbinnen de opzegging kan gebeuren, welke redenen aanleiding kunnen geven tot opzegging en de modaliteiten die moeten gerespecteerd worden om dit mee te delen aan de andere partij. De gevolgen voor de positie van de partijen en de financiële gevolgen van de opzegging moeten eveneens worden omschreven.

#### 2. Overdracht

De mogelijkheden inzake overdracht en de voorwaarden en de modaliteiten ervan moeten geregeld worden.

Momenteel zijn in veel contracten de rechten en verplichtingen terzake niet in evenwichtig. De persoon die het recht verleent behoudt zich het recht voor om het contract over te zetten naar om het even welke overnemer. Daarentegen is het intuitu personae karakter duidelijk bepaald voor degene die het recht verkrijgt wat hem in bepaalde gevallen zelfs verhindert om zijn handelsfonds aan zijn eigen kinderen over te maken. De persoon die het recht verleent moet akkoord gaan met de overnemer voorgesteld door de medecontractant. Dit aspect en de bedenktijd die ermee samengaan moeten absoluut gereguleerd worden om te garanderen dat de rechten van de persoon die zijn zaak wil overlaten gerespecteerd worden.

### 3. Beëindiging van het contract

De modaliteiten om een einde te stellen aan het contract alsook de gevolgen van deze contractverbreking moeten duidelijk in de wetgeving gedefinieerd worden. De schadevergoeding die moet voorzien worden en de opzegtermijnen moeten in de wettekst bepaald worden.

Zelfs indien het contract beëindigd wordt op de datum bepaald in het contract is er een aspect waaraan de wetgever aandacht moet besteden. Men stelt immers te vaak vast dat andere contracten worden afgesloten om de commerciële samenwerkingsakkoord te kunnen uitvoeren. Het gaat dan bijvoorbeeld over een handelshuurovereenkomst die vaak een langere looptijd heeft dan de commerciële samenwerkingsovereenkomst. De persoon die het recht verkrijgt zit dan in een moeilijke positie indien de franchisegever de relatie met hem niet wil verderzetten of overnemen. Uit de jurisprudentie blijkt dat momenteel die contracten niet beschouwd worden als bijkomend bij het contract waarop de commerciële samenwerkingsovereenkomst gebaseerd is. Het is dus wenselijk dat de wetgever terzake ingrijpt.

### 4. Duurtijd

Een strikte omkadering betreffende de duurtijd eenmaal deze contractueel werd vastgelegd is wenselijk. De vooruitzichten qua rentabiliteit, afschrijving van de investeringen en de andere contracten die afgesloten worden in functie van de commerciële samenwerkingsovereenkomst zijn immers gebaseerd op de afgesproken duurtijd. Een unilaterale wijziging van de duurtijd impliceert een zeer groot onevenwicht in de relaties tussen de partijen en is vaak onoverkoombaar (met name op financieel vlak) voor de zwakkere partij. Zo ook kan het unilateraal opleggen van grote onvoorziene investeringen tijdens de looptijd van het contract (zonder de initieel afgesproken duurtijd te wijzigen) niet aanvaard worden.

### 5. Resultaatsverplichting

De wetgever moet verbieden dat niet wederzijds bindende resultaatsverplichtingen, ten nadele van de persoon die het recht verkrijgt, opgenomen worden in dit type van overeenkomst.

### 6. Intrekking van het leverancierskrediet

In de praktijk moet men vaak vaststellen dat in het kader van een commerciële samenwerkingsovereenkomst de persoon die het recht toekent, dus de sterke partij, gemakkelijk leverancierskredieten toekent aan de andere partner zonder dat deze omkaderd zijn. Deze worden echter ook even gemakkelijk weer ingetrokken tijdens de looptijd van het contract en de persoon die het recht verkrijgt bevindt zich dan in een onhoudbare positie. De sterke partij daarentegen maakt gebruik van de terugbetaling van het krediet om aan zijn partner bijkomende verplichtingen op te leggen of om onevenwichtige bedingen in te voegen in het contract dat de zwakkere partij dan niet anders kan dan aanvaarden. Dergelijke praktijken moeten door de wetgever onmogelijk worden gemaakt.

### 7. Handleidingen

Een momenteel gangbare praktijk bestaat erin dat de persoon die het recht verleent unilaterale wijzigingen oplegt tijdens de looptijd van het contract die afwijken van de oorspronkelijke akkoorden via handleidingen (vaak handleidingen inzake goede praktijken van de winkelketen die bij dit soort akkoord gevoegd zijn). Door zo te werk te gaan gaat het niet om een contractwijziging en de zwakkere partij kan dus niet genieten van de beschermende bepalingen terzake. De wetgever moet dergelijke praktijken onmogelijk maken.

### 8. Beheer van de voorraden

Bij het beëindigen van de commerciële samenwerkingsovereenkomst stelt zich ook nog het probleem van de voorraden. De persoon die het recht verkregen heeft mag bij de beëindiging van het contract in het algemeen geen producten meer verkopen van de winkelketen. Maar gezien de bevoorradingscontracten die doorgaans bij dit type van akkoord bestaan (waarbij een minimum aanwezigheid van een bepaald assortiment in de voorraden vereist wordt) beschikt de persoon die het recht verkregen had nog over een zekere voorraad. Men mag niet uit het oog verliezen dat bij dit soort contract de voorraad (zelf indien die samengesteld is uit producten van de winkelketen) eigendom is van diegene die het recht verkrijgt. Dan stelt zich natuurlijk de vraag over de terugname of de verkoop van de voorraad. Het is belangrijk dat de wetgever waakt over een zeker evenwicht wat de rechten van de zwakkere partij betreft.

## Post-contractuele fase

Wat deze fase betreft, beperkt de Hoge Raad zich tot de bespreking van twee clauses/praktijken. De reglementering hiervan is absoluut noodzakelijk want zij veroorzaken een zeer grote onevenwicht.

### 1. Niet-concurrentiebeding

De Hoge Raad meent dat het onontbeerlijk is om te bepalen dat de geldigheid van een niet-concurrentiebeding de duurtijd van het contract niet mag overschrijden. Anders verliezen de personen wiens commerciële samenwerkingsovereenkomst ten einde is gekomen hun vrijheid van ondernemen en kunnen zij niet langer inkomsten genereren en verder gebruik maken van wat zij hebben opgebouwd: een distributienetwerk, een cliënteel, een activiteit uitoefenen in een onderneming waarvan zij eigenaar zijn, enz.

### 2. Recht van voorkoop

In veel overeenkomsten van commerciële samenwerking behoudt de persoon die het recht toekent zich een recht van voorkoop voor bij de overname van het handelsfonds ongeacht of deze plaatsvindt bij de beëindiging of gedurende de looptijd van het contract. De bijhorende voorwaarden zijn soms zeer ongunstig voor de persoon die het recht verkregen had.

Er moet over gewaakt worden dat het evenwicht tussen de rechten en verplichten van beide partijen op dat vlak gewaarborgd wordt. Gezien het voorgaande en met het oog op de bescherming van de zwakkere partij meent de Hoge Raad dat het nodig is dit recht van voorkoop te reglementeren en ervoor te zorgen dat de verkoopsprijs die door de vroegere winkelketen betaald wordt in geen geval lager zou mogen zijn dan het formeel bod dat men krijgt (of had kunnen krijgen) van een derde.

### III. EENZIJDIGE BEËINDIGING VAN VOOR ONBEPAALEDE TIJD VERLENDE CONCESSIONS VOOR ALLEENVERKOOP

**ALGEMENE CONTEXT.** In België wordt de concessieovereenkomst deels geregeld door Titel 3 “Eenzijdige beëindiging van voor onbepaalde tijd verleende concessies van alleenverkoop” van boek X van het Wetboek Economisch Recht. Hierin worden de regels van de wet van 27 juli 1961 betreffende de eenzijdige beëindiging van de voor onbepaalde tijd verleende concessies van alleenverkoop (“Alleenverkoopwet”) hernomen.

De Alleenverkoopwet kwam tot stand in de naoorlogse context, waarin een snel groeiende economie en de bloei van de internationale handel buitenlandse bedrijven noopte tot het afsluiten van concessieovereenkomsten met Belgische ondernemingen. Het lot van de concessiehouder bij het abrupt beëindigen van de concessieovereenkomst van onbepaalde duur door de concessiegever, was daarbij onzeker. Met de Alleenverkoopwet heeft de wetgever de zwakker geachte (Belgische) concessiehouder willen beschermen tegen het onverwacht beëindigen van de concessieovereenkomst van onbepaalde duur door de sterkere (vaak buitenlandse) concessiegever,

De regels zijn slechts op bepaalde concessieovereenkomsten van toepassing, namelijk op de (quasi) exclusieve verkoopconcessie of op de verkoopconcessie waarbij de concessiegever belangrijke verplichtingen oplegt aan de concessiehouder, die op strikte en bijzondere wijze aan de verkoopconcessie gekoppeld zijn en waarvan de last zo zwaar is dat de concessiehouder groot nadeel zou lijden in geval van beëindiging van de concessie. Bovendien hebben zij slechts betrekking op specifieke aspecten inzake de beëindiging van de (onder de wet vallende) concessieovereenkomsten van onbepaalde duur. Wat de overige concessieovereenkomsten of andere aspecten betreft, is het gemeen verbintenissenrecht van toepassing.

In de andere Europese landen bestaat er geen specifieke wetgeving inzake de opzegging van alleenverkoopovereenkomsten.

**24. NODZAKELIJKHEID.** Vindt u het noodzakelijk dat er specifieke wetgeving inzake de opzegging van alleenverkoopovereenkomsten bestaat?

Ja

Indien ja, waarom?

De zwakke positie van de concessiehouders rechtvaardigt een specifieke bescherming tegen het risico van eenzijdige, onrechtmatige beëindigingen.

Neen

Indien neen, waarom niet?

Geen mening

Andere opmerkingen:

**25. TOEPASSINGSGEBIED.** De concessieovereenkomst wordt in België deels geregeld door titel 3 van boek X WER. Deze regeling heeft betrekking op:

- de concessies van alleenverkoop;
- de verkoopconcessies krachtens welke de concessiehouder nagenoeg alle producten waarop de overeenkomst slaat in het concessiegebied verkoopt;
- de verkoopconcessies waarbij de concessiegever de concessiehouder belangrijke verplichtingen oplegt, die op strikte en bijzondere wijze aan de verkoopconcessie gekoppeld zijn en waarvan de last zo zwaar is dat de concessiehouder groot nadeel zou lijden in geval van beëindiging van de concessie.

Vindt u dit toepassingsgebied voldoende duidelijk?

Ja

Neen

Indien neen, waarom niet?

De concessies van alleenverkoop zijn minder verspreid dan de selectieve concessies. Het begrip "belangrijke verplichtingen" wordt niet gedefinieerd. Het is wenselijk in dit verband enkele verduidelijkingen aan te brengen om te voorkomen dat de wet wordt omzeild in situaties waarin de wetgever de zwakke partij, de concessiehouder, wilde beschermen.

Geen mening

Andere opmerkingen:

**26. TOEPASSINGSGEBIED.** Vindt u dat het toepassingsgebied moet worden verruimd?

Ja

Indien ja, op welke wijze?

De Hoge Raad is van oordeel dat het toepassingsgebied van de reglementering verruimd moet worden en iedere onderneming moet beogen die door een concessiegever het recht op verkoop in eigen naam en voor eigen rekening toekent voor de producten die hij maakt of verspreidt.

- Neen
- Geen mening

Opmerkingen:

**27. TOEPASSINGSGBIED.** Vindt u dat het toepassingsgebied moet worden beperkt?

- Ja

Indien ja, op welke wijze ?

- Neen
- Geen mening

Andere opmerkingen:

**28. TOEPASSINGSGBIED.** De wettelijke regeling heeft slechts betrekking op overeenkomsten die werden afgesloten voor onbepaalde duur. In bepaalde omstandigheden vallen ook overeenkomsten die voor bepaalde duur werden aangegaan, onder het toepassingsgebied (artikel X.38, 1<sup>e</sup> lid WER) :

*“Wanneer een aan deze wet onderworpen verkoopconcessie voor bepaalde tijd wordt verleend, worden de partijen geacht te hebben ingestemd met een vernieuwing van het contract, hetzij voor onbepaalde tijd, hetzij voor de in een eventueel beding van stilzwijgende verlenging vastgestelde tijd, tenzij zij bij een aangetekende brief ten minste drie maanden en ten hoogste zes maanden vóór de overeengekomen termijn opzegging hebben gegeven.”*

Deze regeling wijkt af van de algemene regel dat een overeenkomst voor bepaalde duur automatisch een einde neemt bij afloop van de duur.

Vindt u dat een overeenkomst voor bepaalde duur automatisch een einde moet nemen bij afloop van die duur, behoudens in het geval partijen iets anders zijn overeengekomen ?

- Ja
- Neen

Indien neen, gelieve uw antwoord hieronder te motiveren

De Verordening 330/2010 betreffende de toepassing van artikel 101, paragraaf 3, van het Verdrag op groepen van verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen legt een beperking op van een niet-concurrentiebeding tot 5 jaar. Om zich daaraan aan te passen beperken concessiegevers de duur van de concessiecontracten tot 5 jaar, terwijl de concessiehouder zich voor een langere periode wil engageren. Opdat hij tijdig de nodige schikkingen zou kunnen treffen, moet de

concessiehouder binnen een redelijke termijn in kennis wordt gesteld van de beslissing van de concessiegever om de relatie niet verder te zetten. De concessiehouder zou geen enkele zekerheid hebben indien de concessiegever zich beperkt tot het wachten op de vervaldatum om het einde van het contract vast te stellen. Bovendien is het gebruikelijk dat een commercieel partnership langer duurt dan het einde van een contract van bepaalde duur. Het principe van het huidig stelsel moet behouden blijven.

Geen mening

Andere opmerkingen:

Teneinde de concessiehouder meer te beschermen meent de Hoge Raad dat een wettelijke bepaling zou moeten voorzien dat de concessieovereenkomsten van een bepaalde duur zouden moeten gesloten worden voor een duurtijd die aan de concessiehouder toelaat om de noodzakelijke investeringen om te beantwoorden aan de door de concessiegever opgelegde criteria bij het afsluiten van de overeenkomst af te schrijven. De duurtijd zou minstens 5 jaar moeten bedragen.

**29. TOEPASSINGSGEBIED.** Artikel X.38, 2<sup>e</sup> lid WER voorziet nog in een andere afwijkende regel voor overeenkomsten van bepaalde duur:

*“Wanneer een voor bepaalde tijd verleende verkoopconcessie tweemaal werd vernieuwd, ongeacht of de bedingen van het oorspronkelijk contract al dan niet werden gewijzigd tussen dezelfde partijen, of wanneer zij tweemaal stilzwijgend werd verlengd ten gevolge van een beding van het contract, wordt elke latere verlenging geacht te zijn toegestaan voor onbepaalde tijd.”*

Vindt u dat een overeenkomst van bepaalde duur voor een onbeperkt aantal keer moet kunnen worden verlengd of vernieuwd, zonder na een aantal verlengingen of vernieuwingen van onbepaalde duur te worden ?

Ja

Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve het hieronder te motiveren

De Verordening 330/2010 legt een beperking op van een niet-concurrentiebeding van 5 jaar (Art. 5a). De richtlijnen bepalen dat die contractuele verplichtingen niet stilzwijgend hernieuwd mogen worden. Voor de rechtszekerheid leggen concessiegevers opeenvolgende contracten voor waarvan de duur beperkt is tot 5 jaar. Het zou discriminerend zijn wanneer de concessiehouders die met deze situatie geconfronteerd worden niet zouden kunnen genieten van dezelfde bescherming zoals de concessiehouders die een contract van onbepaalde duur hebben gesloten.

Geen mening

Andere opmerkingen:



**30. OPZEGGING.** Artikel X.36 WER regelt de opzegging van een overeenkomst die voor onbepaalde duur werd afgesloten.

*“Een voor onbepaalde tijd verleende, aan deze titel onderworpen verkoopconcessie kan, behalve bij grove tekortkoming van een van de partijen aan haar verplichtingen, niet worden beëindigd dan met een redelijke opzeggingstermijn of een billijke vergoeding die door partijen worden bepaald bij de opzegging van het contract. Zijn partijen het niet eens, dan doet de rechter uitspraak naar billijkheid, eventueel met inachtneming van de gebruiken.”*

Indien partijen geen akkoord bereiken over de opzeggingstermijn, zal de rechter bij het toekennen van de opzeggingstermijn de redelijkheid en billijkheid in acht moeten nemen. De rechter heeft daarbij een ruime appreciatiebevoegdheid. Hij mag ook rekening houden met ontwikkelingen die zich voordeden nadat de overeenkomst werd opgezegd. Daarnaast kan hij onder meer rekening houden met de duur van de overeenkomst, het aandeel van de concessie in de totale activiteit van de concessiehouder, de omvang van het concessiegebied, de omvang en evolutie van de omzet, ... Dit alles leidt ertoe dat het op het ogenblik van de opzegging erg moeilijk valt in te schatten welke opzeggingstermijn redelijk is.

Vindt u dat deze regeling moet worden behouden?

Ja

Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve het hieronder te motiveren

De Hoge Raad is van oordeel dat deze bepaling behouden moet blijven. Hij beveelt ook aan om de draagwijdte beter te verduidelijken om meer rechtszekerheid te garanderen voor alle partijen.

De huidige reglementering houdt een minimum in want volgens het Belgisch recht biedt zij de enige bescherming aan de concessiehouders die zich in een onevenwichtige krachtenverhouding bevinden tegenover concessiegevers die hun voorwaarden kunnen opleggen ten nadele van de concessiehouders, de zwakke partij in het contract.

Geen mening

Andere opmerkingen:

**31. OPZEGGING.** Indien u vindt dat de regeling besproken onder vraag 29 niet moet behouden blijven, moet dan voorzien worden in een regeling zoals die thans geldt voor de handelsagentuurovereenkomst? Pro memorie, inzake handelsagentuur wordt de opzeggingstermijn als volgt geregeld:

*“De opzeggingstermijn bedraagt één maand gedurende het eerste jaar van de overeenkomst. Na het eerste jaar wordt de opzeggingstermijn vermeerderd met een maand voor elk begonnen jaar zonder dat deze termijn zes maanden mag te boven gaan en onverminderd de bepalingen van het derde lid. De partijen mogen geen kortere opzeggingstermijnen overeenkomen.” (artikel X.16, §1, tweede lid WER).*

- Ja  
 Neen

Indien neen, wat stelt u dan voor ?  
/

Geen mening

Andere opmerkingen:  
/

**32. VERBREKINGSVERGOEDING.** Indien een partij een overeenkomst voor onbepaalde duur opzegt zonder een redelijke opzeggingstermijn na te leven, kan de opgezegde partij een verbrekingsvergoeding vragen. De wet bepaalt niet hoe deze moet worden berekend. In de rechtspraak wordt de vergoeding in de regel berekend aan de hand van de semibrutowinst (dit is de brutowinst verminderd met de indrukbare algemene kosten verbonden aan de uitbating van de concessie) die de concessiehouder met betrekking tot de concessie op het Belgisch grondgebied zou hebben gerealiseerd tijdens (het niet nageleefde deel van) de redelijke opzeggingstermijn.

Vindt u dat de wet zelf moet voorzien in een berekeningswijze voor de verbrekingsvergoeding?

Ja

Indien ja, op welke wijze ?

De Hoge Raad is geen voorstander van het idee om in de wet de duurtijd van de vooropzeg vast te leggen zoals dit het geval is voor de handelsagentuurovereenkomsten. De mogelijkheid voor de rechter om een evenwichtig oordeel te vellen en een vooropzeg vast te leggen die hem redelijk lijkt laat immers toe om alle omstandigheden die in het kader van distributieovereenkomsten van kracht zijn in overweging te nemen.

De Hoge Raad vindt dat de wet zich moet beperken te voorzien dat de concessiehouder aanspraak mag maken op:

- de semi-brutowinst die hij zou verwezenlijkt hebben gedurende de niet-gerespecteerde periode van de redelijke opzegtermijn. Die precisering biedt het voordeel dat het duidelijk de berekeningsbasis vastlegt van de vergoeding. Alhoewel dit in de jurisprudentie bijna altijd wordt toegekend vermijdt dit dat dit weer in vraag zou kunnen worden gesteld.
- op de terugbetaling van de investeringen die hij deed om te beantwoorden aan de criteria opgelegd door de concessiegever en die nog niet afgeschreven waren op het moment van de opzegging en niet gerecupereerd kunnen worden.

Neen

Indien neen, waarom niet?

Geen mening

Andere opmerkingen:

**33. VERBREKINGSVERGOEDING.** Wanneer een concessieovereenkomst voor bepaalde duur voortijdig op onwettige wijze verbroken wordt, heeft de benadeelde partij recht op een verbrekingsvergoeding. De wet bepaalt niet hoe deze moet worden berekend. Vindt u dat deze verbrekingsvergoeding wettelijk geregeld moet worden ?

Ja

Indien ja, op welke manier ?

De Hoge Raad meent dat de wet de mogelijkheid moet laten aan de rechtbank om een evenwichtig oordeel te vellen en de verbrekingsvergoeding vast te leggen, hierbij met name rekening houdend met:

- de terugbetaling van de investeringen die hij deed om te beantwoorden aan de criteria opgelegd door de concessiegever en die nog niet afgeschreven waren op het moment van de opzegging en niet gerecupereerd kunnen worden;
- de aangroei van het overblijvend cliënteel die de concessiegever verwerft.

Neen

Geen mening

Andere opmerkingen:

**34. BILLIJKE BIJKOMENDE VERGOEDING.** Artikel X.37, 1<sup>e</sup> lid WER voorziet in een zogenaamde “billijke bijkomende vergoeding” die mogelijk verschuldigd is aan de concessiehouder op het einde van de samenwerking :

*“Ingeval de verkoopconcessie als bedoeld in artikel X.35 door de concessiegever wordt beëindigd op andere gronden dan een grove tekortkoming van de concessiehouder, of ingeval deze laatste het contract beëindigt wegens grove tekortkoming van de concessiegever, kan de concessiehouder aanspraak maken op een billijke bijkomende vergoeding.*

*Deze vergoeding wordt, al naar het geval, geraamd in functie van de volgende elementen:*

*“1° De bekende meerwaarde inzake cliënteel die door de concessiehouder is aangebracht en die aan de concessiegever verblijft na de beëindiging van het contract;*

*2° De kosten die de concessiehouder gedaan heeft met het oog op de exploitatie van de verkoopconcessie en die aan de concessiegever voordelen mochten opleveren na het eindigen van het contract;*

*3° Het rouwgeld dat de concessiehouder verschuldigd is aan het personeel dat hij verplicht is te ontslaan ten gevolge van de beëindiging van de verkoopconcessie.*

Vindt u dat de huidige regeling van de billijke bijkomende vergoeding in haar geheel ongewijzigd moet behouden blijven?

Ja

Indien ja, waarom ?

De huidige reglementering betreffende deze vergoeding houdt rekening met de diverse elementen die een kost vormden voor de concessiehouder en die opgelegd werden door richtlijnen van de concessiegever om zich aan te passen aan de voorwaarden van de concessie en die hij niet kan recupereren of hergebruiken voor een uitbating elders. Het is volgens de Hoge Raad dus logisch dat deze elementen geïntegreerd worden in de vaststelling van de billijke bijkomende vergoeding in geval van beëindiging van de concessie door de concessiegever zonder dat de concessiehouder een fout beging of in geval van beëindiging op basis van een zware fout van de concessiegever.

Neen

Indien neen, waarom ?

Geen mening

Andere opmerkingen:

**35. BILLIJKE BIJKOMENDE VERGOEDING – MEERWAARDE INZAKE CLIËNTEEL.** Volgens artikel X.37 WER kan de billijke bijkomende vergoeding onder meer toegekend worden voor “de bekende meerwaarde inzake cliënteel” :

*“1° De bekende meerwaarde inzake cliënteel die door de concessiehouder is aangebracht en die aan de concessiegever verblijft na de beëindiging van het contract;*

De wet zegt niet hoe de vergoeding voor deze meerwaarde moet worden berekend. Zijn partijen het niet eens over deze vergoeding, dan doet de rechter uitspraak naar billijkheid, eventueel met inachtneming van de gebruiken. De rechtspraak hanteert daarbij verschillende methodes:

- “ex aequo et bono”, rekening houdend met de omzet en winst van de concessie;
- aan de hand van de gemiddelde omzet die de concessiehouder heeft gemaakt tijdens een te bepalen referentieperiode;
- op basis van de gemiddelde nettowinst die de concessiehouder tijdens een te bepalen referentieperiode realiseerde, bv. een- of tweemaal de gemiddelde jaarlijkse nettowinst;
- op basis van de gemiddelde brutowinst die de concessiehouder tijdens een te bepalen referentieperiode realiseerde, bv. eenmaal de gemiddelde jaarlijkse brutowinst.

Ter vergelijking: in onze buurlanden voorziet de wet niet in een dergelijke vergoeding. In Frankrijk oordeelt de rechtspraak dat er geen uitwinningsvergoeding moet worden betaald, tenzij dit contractueel werd bedongen. In Nederland kent de rechtspraak ook geen uitwinningsvergoeding toe, tenzij dit op grond van de billijkheid gerechtvaardigd is. De Duitse rechtspraak kent enkel in bepaalde gevallen een uitwinningsvergoeding toe, waarbij een analoge toepassing wordt gemaakt van de uitwinningsvergoeding van de handelsagent.

Vindt u dat deze vergoeding moet worden behouden ?

Ja

Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve hieronder uw antwoord te motiveren:

De concessiegevers houden zich vaak het recht voor tot de toegang tot de klantgegevens. Gewoonlijk beschouwen ze dat die hun toebehoren. De Hoge Raad is van oordeel dat het dus evenwichtig is om een vergoeding te behouden voor deze aanbrenng van klanten. In de autosector aarzelen de concessiegevers niet om zelf de eigenaars van de voertuigen van hun merk te informeren dat de concessiehouder hun netwerk heeft verlaten.

Geen mening

Indien de bijkomende vergoeding voor de “bekende meerwaarde” behouden blijft, vindt u dan dat de wet moet bepalen hoe deze moet worden berekend ?

Ja

Indien ja, hoe moet ze dan worden berekend?

Neen

Geen mening

Andere opmerkingen:

**36. BILLIJKE BIJKOMENDE VERGOEDING – EXPLOITATIEKOSTEN.** Volgens artikel X.37 WER kan de billijke bijkomende vergoeding onder meer ook worden toegekend voor:

*“2° De kosten die de concessiehouder gedaan heeft met het oog op de exploitatie van de verkoopconcessie en die aan de concessiegever voordelen mochten opleveren na het eindigen van het contract;”*

De wet zegt niet hoe de vergoeding moet worden berekend. Zijn partijen het niet eens over deze vergoeding, dan doet de rechter uitspraak naar billijkheid, eventueel met inachtneming van de gebruiken.

Ter vergelijking: in onze buurlanden voorziet de wet niet in een dergelijke vergoeding.

Vindt u dat deze vergoeding moet worden behouden ?

Ja

Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve hieronder uw antwoord te motiveren:

De door de concessiegever opgelegde kwalitatieve normen zijn meer en meer zwaar en kostbaar. Het is dus evenwichtig de vergoeding van de kosten opgelegd door de concessiegever waarvan hij profijt zou halen bij het einde van het contract te behouden. Deze bepaling moet behouden worden met het oog op het beschermen van de zwakke partij, de concessiehouder, want deze bepaling kan bijdragen om de concessiegever te ontraden om buitensporige eisen te formuleren.

Geen mening

Indien de bijkomende vergoeding voor deze kosten behouden blijft, vindt u dan dat de wet moet bepalen hoe deze moet worden berekend ?

Ja

Indien ja, hoe moet ze dan worden berekend ?

Neen

Geen mening

Opmerkingen

**37. BILLIJKE BIJKOMENDE VERGOEDING - ROUWGELD.** Volgens artikel X.37 WER kan de billijke bijkomende vergoeding onder meer ook worden toegekend voor:

*“3° Het rouwgeld dat de concessiehouder verschuldigd is aan het personeel dat hij verplicht is te ontslaan ten gevolge van de beëindiging van de verkoopconcessie.”*

De wet zegt niet hoe de vergoeding voor het rouwgeld moet worden berekend. Zijn partijen het niet eens over deze vergoeding, dan doet de rechter uitspraak naar billijkheid, eventueel met inachtneming van de gebruiken.

Ter vergelijking: in onze buurlanden voorziet de wet niet in een dergelijke vergoeding.

Vindt u dat deze vergoeding moet worden behouden ?

Ja

Neen

Ongeacht uw antwoord, gelieve hieronder uw antwoord te motiveren:

Met hun kwalitatieve normen bepalen de concessiegevers de functies en de vormingen van het personeel van de concessiehouder. Het is dus evenwichtig dat zij de last opnemen van het sociaal passief dat verbonden is met het ontslag van de werknemers waarvan de concessiehouder zich moet ontdoen ingevolge de beëindiging van het concessiecontract.

Geen mening

Indien de bijkomende vergoeding voor het rouwgeld behouden blijft, vindt u dan dat de wet moet bepalen hoe deze moet worden berekend ?

Ja

Indien ja, hoe moet ze dan worden berekend ?

Neen

Geen mening

Opmerkingen

**38. BILLIJKE BIJKOMENDE VERGOEDING – ALGEMEEN.** Heeft u nog andere opmerkingen over de billijke bijkomende vergoeding?

De wet zou een bijkomende bescherming moeten toekennen aan de concessiehouder die ertoe gehouden was om investeringen te doen om te beantwoorden aan de door de concessiegever bepaalde criteria. Wanneer de overeenkomst eindigt in de omstandigheden zoals voorzien in artikel X.37 zou de concessiehouder moeten kunnen aanspraak maken op de terugbetaling van de investeringen die nog niet zijn afgeschreven en die niet meer herbruikbaar zijn.

**39. VERJARING.** Conform de Europese richtlijn inzake agentuurovereenkomsten verjaren alle vorderingen uit hoofde van een agentuurovereenkomst één jaar na het einde van de overeenkomst.

Dient een dergelijke regeling ook voorzien voor concessieovereenkomsten ?

Ja

Neen

Hoe moet de verjaring dan wel geregeld worden ?

De verjaring moet geregeld worden volgens de regels van het gemeen recht.

Geen mening

**40. OVERIGE.** Heeft u nog andere opmerkingen over de wettelijke regeling inzake de eenzijdige beëindiging van voor onbepaalde tijd verleende concessies van alleenverkoop ?

/

**41. OVERIGE.** Vindt u dat met betrekking tot concessieovereenkomsten nog andere zaken dan de eenzijdige beëindiging specifiek moeten worden geregeld ?

Ja

Indien ja, welke zaken ?

De Hoge Raad is van oordeel dat de overdracht van een onderneming eveneens moet geregeld worden om de concessiehouder toe te laten zijn rechten en verplichtingen die uit de overeenkomst vloeien af te staan aan een andere concessiehouder naar keuze binnen het netwerk waartoe hij behoort. Aangezien zij al deel uitmaken van het netwerk beantwoorden deze concessiehouders immers aan de door de concessiegever opgelegde normen.

Neen

Geen mening

**42. OVERIGE.** Heeft u bepaalde ervaringen met de huidige regeling waarvan u vindt dat er rekening mee moet worden gehouden bij een herziening van de regeling ?



Ingevolge de wijziging van het beleid van de Europese Commissie op het vlak van de mededinging hebben in de autosector de meeste constructeurs een herziening doorgevoerd in de contractuele voorwaarden die hen binden aan hun net. De Verordening 1400/2002 is immers afgelopen op 31 mei 2013 en bijgevolg zijn bepaalde clausules ter bescherming van de belangen van dealers niet meer verplicht.

De constructeurs hebben deze gelegenheid aangegrepen om ze te schrappen uit hun contracten (vb. "multimarquisme" en bedrijfsoverdracht) en hun overwicht in de contractuele relatie te verstevigen.

In de praktijk worden aan de netten nieuwe contracten opgelegd die de bestaande contracten vernietigen en vervangen. Het gaat om zuivere aansluitingscontracten waarvan de Belgische invoerders beweren dat ze de clausules niet kunnen wijzigen. Naar verluidt zou het gaan om typecontracten die door de Europese directies van de constructeurs (soms in bespreking met de representatieve Europese vereniging van de merkdealers) werden opgesteld, desgevallend aangepast aan de eigenheden van onze nationale wetgeving.

De sector heeft vastgesteld dat het belangrijkste gedeelte van deze contracten een globaal juridisch kader vastlegt, zonder de minste verwijzing naar de details van het commercieel partnerschap dat kenmerkend is voor de ondertekenende dealer. De klantenwervingszone, de kwaliteitsnormen, de variabele marges, de verkoopdoelstellingen ... worden opgenomen in de bijlagen aan het contract die voorafgaand aan de ondertekening blanco worden meegegeed. In de precontractuele fase is de onderhandelingsmarge van de dealer tot een minimum herleid: weigeren of aanvaarden om zich te verbinden tot een commercieel éénrichtingspartnerschap.

Over het algemeen neemt de constructeur bovendien nog de voorzorg om zich het recht voor te behouden om deze bijlagen eenzijdig te wijzigen. En alhoewel een arbitrageprocedure bedoeld is om de dealer de mogelijkheid te geven om zich tegen bepaalde beslissingen te verweren, spreekt het vanzelf dat omwille van de "factor angst" in hoofde van de dealer, deze procedure zelden wordt opgestart.

Voor de dealer kunnen de gevolgen van deze beslissingen zich onder andere laten gevoelen in de noodzaak om zware investeringen te doen die niet voorzien waren bij de ondertekening van het contract (wijziging van de kwaliteitsnormen), door het verlies van de variabele marge (niet-naleving van een norm, niet behalen van jaarlijks vastgestelde verkoopdoelstellingen ...), door de verhoging van de kosten ...

Door de ondertekening van zijn contract maakt de dealer zich tot een vazal van het merk dat hem het recht verleent om het te vertegenwoordigen. De zwakke positie van de dealers ten opzichte van de invoerders is een hoofdbekommernis. De integratie van de wet van 27 juli 1961 in het Wetboek van Economisch recht brengt voor hen enig soelaas. Een modernisering van de inhoudelijke bepalingen zou evenwel niet overbodig zijn geweest om de economische onafhankelijkheid van de dealer in de loop van de uitvoering van zijn contract te herstellen.

Deze problematiek werd reeds door de sector aangekaart tijdens de Europese raadpleging over het Groenboek over oneerlijke handelspraktijken in de distributieketen gepubliceerd door de Europese Commissie op 31 januari 2013.

**43.** Vindt u dat er een specifieke wettelijke regeling nodig is van de contractuele aspecten van andere distributieovereenkomsten dan diegene die thans gereguleerd worden door boek X WER ?

Ja

Indien ja, welke regeling stelt u dan voor?

Verwijzend naar het antwoord op vraag 8 betreffende de brouwerijcontracten meent de Hoge Raad dat indien zou blijken dat het niet de wil is van de wetgever om deze onder het toepassingsgebied te laten vallen van de reglementering inzake precontractuele informatie in het kader van overeenkomsten van commercieel partnership deze absoluut specifiek moeten gereguleerd worden want het gaat om onevenwichtige relaties tussen een sterke partij die haar voorwaarden oplegt aan een zwakkere partij (aansluitingscontract). Een zekere bescherming van de uitbaters is vereist.

- Nee
- Geen mening

## **BIJLAGE**

### Artikel X.27 WER

Onder voorbehoud van de toepassing van artikel X.29, verstrekt de persoon die het recht verleent aan de andere persoon, minstens één maand voor het sluiten van de commerciële samenwerkingsovereenkomst, bedoeld in artikel I.11, 2°, het ontwerp van overeenkomst evenals een afzonderlijk document dat de gegevens bedoeld in artikel X.28 bevat. Het ontwerp van overeenkomst en het afzonderlijk document worden schriftelijk of op een voor de persoon die het recht verkrijgt duurzame en toegankelijke drager ter beschikking gesteld.

Indien in het ontwerp van overeenkomst of in het afzonderlijke document, na de mededeling ervan, een gegeven, vermeld in artikel X.28, § 1, 1°, wordt gewijzigd, verstrekt degene die het recht verleent minstens een maand vóór het sluiten van de commerciële samenwerkingsovereenkomst bedoeld in artikel I.11, 2°, aan de andere persoon het gewijzigde ontwerp van overeenkomst en een vereenvoudigd afzonderlijk document, tenzij deze wijziging schriftelijk wordt aangevraagd door degene die het recht verkrijgt. Dit afzonderlijk document omvat minstens de belangrijke contractuele bepalingen zoals bepaald in art. X.28, § 1, 1°, die ten aanzien van het oorspronkelijke document gewijzigd werden.

Onder voorbehoud van de toepassing van artikel X.29 en met uitzondering van de verbintenissen aangegaan in het kader van een vertrouwelijkheidsakkoord, mag geen enkele andere verbintenis worden aangegaan en mag geen enkele andere vergoeding, bedrag of waarborg worden gevraagd of betaald vóór het verstrijken van de in dit artikel bedoelde termijn van een maand.

### Artikel X.28 WER

§ 1 Het afzonderlijk document bedoeld in artikel X.27 bevat twee delen die de volgende gegevens bevatten:

1° Belangrijke contractuele bepalingen, voor zover ze zijn voorzien in de commerciële samenwerkingsovereenkomst:

- a) de vermelding dat de commerciële samenwerkingsovereenkomst al dan niet specifiek met inachtneming van de persoon wordt gesloten;
- b) de verbintenissen;
- c) de gevolgen van het niet behalen van de verbintenissen;
- d) de rechtstreekse vergoeding die de persoon die het recht verkrijgt moet betalen aan degene die het recht verleent en de berekeningswijze voor de onrechtstreekse vergoeding die de persoon die het recht verleent, ontvangt en, in voorkomend geval, de wijze van herziening in de loop van de overeenkomst en bij de hernieuwing ervan;
- e) de concurrentiebedingen, hun duur en hun voorwaarden;
- f) de duur van de commerciële samenwerkingsovereenkomst en de voorwaarden voor de hernieuwing;
- g) de voorwaarden voor opzeg en beëindiging van de overeenkomst met name wat de lasten en de investeringen betreft;
- h) de voorkeuren of de aankoopoptie ten voordele van de persoon die het recht verleent en de regels voor de waardebeoordeling van de handelszaak bij de uitoefening van deze rechten of deze optie;
- i) de exclusiviteiten die zijn voorbehouden aan de persoon die het recht verleent.

2° Gegevens voor de correcte beoordeling van de commerciële samenwerkingsovereenkomst:

- a) naam of benaming en adresgegevens van de persoon die het recht verleent;
- b) in geval het recht wordt verleend door een rechtspersoon, de identiteit en hoedanigheid van de natuurlijke persoon die namens hem optreedt;
- c) de aard van de activiteiten van de persoon die het recht verleent;
- d) de intellectuele eigendomsrechten, waarvan het gebruik wordt toegestaan;
- e) in voorkomend geval de jaarrekeningen van de laatste drie boekjaren van de persoon die het recht verleent;
- f) de ervaring met commerciële samenwerking en de ervaring binnen de exploitatie van de commerciële formule buiten een commerciële samenwerkingsovereenkomst;
- g) de historiek, de staat en de vooruitzichten van de markt waarin de activiteiten worden uitgeoefend, vanuit algemeen en lokaal oogpunt;
- h) de historiek, de staat en de vooruitzichten van het marktaandeel van het netwerk vanuit een algemeen en lokaal oogpunt;
- i) in voorkomend geval voor elk van de voorbije drie jaren het aantal uitbaters die deel uitmaken van het Belgische en internationale netwerk, alsook de expansievooruitzichten van het netwerk;
- j) in voorkomend geval voor elk van de voorbije drie jaren het aantal commerciële samenwerkingsovereenkomsten dat is afgesloten, het aantal commerciële samenwerkingsovereenkomsten dat is beëindigd op initiatief van de persoon die het recht verleent en op initiatief van de persoon die het recht verkrijgt, evenals het aantal commerciële samenwerkingsovereenkomsten die niet werden hernieuwd op vervalddag;
- k) de lasten en investeringen waartoe de persoon die het recht verkrijgt, zich verbindt bij de aanvang en tijdens de looptijd van de commerciële samenwerkingsovereenkomst, met opgave van de bedragen en hun bestemming alsook hun aflossingstermijn, het ogenblik waarop ze aangegaan zullen worden en hun lot bij beëindiging van de overeenkomst.

§ 2 De Koning kan de vorm bepalen van het afzonderlijk document bedoeld in § 1. Hij kan eveneens de lijst van gegevens opgesomd in paragraaf 1, 1° en 2°, aanvullen of verduidelijken.

#### Artikel X.29 WER

In geval van hernieuwing van een commerciële samenwerkingsovereenkomst, gesloten voor een periode van bepaalde duur, in geval van het sluiten van een nieuwe commerciële samenwerkingsovereenkomst tussen dezelfde partijen of in geval van wijziging van een commerciële samenwerkingsovereenkomst die in uitvoering is en sinds minstens 2 jaar gesloten is, verstrekt degene die het recht verleent de andere persoon een ontwerp van overeenkomst en een vereenvoudigd document, minstens een maand vóór de hernieuwing of het sluiten van een nieuwe overeenkomst of de wijziging van de lopende commerciële samenwerkingsovereenkomst, bedoeld in artikel I.11, 2°.

Dit vereenvoudigd document omvat minstens de volgende gegevens:

- 1° De belangrijke contractuele bepalingen, zoals bepaald in artikel X.28, § 1, 1°, die werden gewijzigd ten aanzien van het oorspronkelijk document of, bij ontstentenis van een document, ten aanzien van de datum waarop het oorspronkelijk akkoord werd gesloten;

2° De gegevens voor de correcte beoordeling van de commerciële samenwerkingsovereenkomst, zoals bepaald in artikel X.28, § 1, 2°, die werden gewijzigd ten aanzien van het oorspronkelijk document of, bij ontstentenis van een document, ten aanzien van de datum waarop de oorspronkelijke overeenkomst werd gesloten.

In afwijking van het eerste lid, geldt dat, indien op schriftelijk verzoek van de partij die het recht verkrijgt, een commerciële samenwerkingsovereenkomst die sinds minstens twee jaar is gesloten, wordt gewijzigd tijdens de uitvoering ervan, de partij die het recht verleent geen ontwerp van overeenkomst en geen vereenvoudigd document moet verstrekken.

Artikel X.27, derde lid, is niet van toepassing op de verplichtingen betreffende overeenkomsten die in uitvoering zijn op het moment waarop over de hernieuwing, de nieuwe overeenkomst of de wijziging van de overeenkomst wordt onderhandeld.