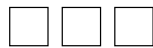


De overdracht van een franchise- onderneming



Good Practices



Fédération Belge de la Franchise

Good Practices bij de overdracht van een franchiseonderneming

Tekst goedgekeurd op 1 juni 2021

Vooraf

In de loop van de franchiserelatie zijn er gebeurtenissen die kunnen leiden tot de overdracht of overgang van de franchiseonderneming. Dat kunnen heel uiteenlopende gebeurtenissen zijn (vrijwillige overdracht, nalatenschap, overlijden, gerechtelijk vereffening, overdrachtsplan, ...).

Ook al zijn de juridische mechanismes ruimschoots gekend, bij deze situaties kunnen de belangen van de franchisenemer en de franchisegever uiteenlopen, waarbij de franchisegever verantwoordelijk is voor het hogere belang van het hele netwerk. Terwijl de eerste in essentie een financieel belang heeft, streeft de tweede in essentie een strategisch belang na (dat met name samenhangt met de locatie van het verkooppunt en met de persoonlijkheid van de franchisenemer).

De partijen hebben andere beoordelingscriteria waar men rekening moet mee houden. De franchisenemer kijkt of het opportuun is zijn onderneming te verkopen of over te dragen (het handelsfonds, met of zonder het merk, overdracht van aandelen, inbreng van activa, enz.). De franchisegever heeft belang bij de bescherming en het voortbestaan van zijn netwerk.

In functie van de contractuele tools en van het strategische belang van het netwerk, kan de franchisegever verscheidene wegen bewandelen (een verkooppunt terugkopen of openen, portage of een nieuwe franchisenemer goedkeuren).

De elementen om de waarde van een franchiseonderneming te bepalen, steunen op een geheel van verifieerbare elementen (de activiteit, het type contract, de tewerkstellingswijze, de waarde van het recht op de huurovereenkomst, of het handelsfonds, de mogelijkheid tot indeplaatsstelling in de uitvoering van de franchiseovereenkomst, de bestaande berekeningsbasis binnen het netwerk, de staat van het materieel, ...).



1. Algemene principes

Er kan een reeks basisprincipes opgesteld worden om de franchisegever en de franchisenemers in deze situaties een houvast te geven.

De principes van *loyauteit en goede trouw* in de relatie die bestond tussen de franchisegever en zijn franchisenemer zullen van toepassing zijn op de onderhandelingen en de besprekingen over de overdracht of de verkoop van de franchise-onderneming en meer bepaald bij de waardering of bij de bepaling van de waarde ervan.

De franchisegever zal daarbij de belangen, de identiteit en de reputatie van het franchisenetwerk beschermen.

In het kader van de goede uitvoering van de overeenkomst door de franchisenemer, mag de franchisegever geen misbruik maken van zijn positie om een situatie uit te lokken waarin de franchiseonderneming failliet gaat of verzwakt wordt.

2. Principes en gebruiken bij de overdracht of verkoop van franchiseondernemingen

Buiten de algemene principes zijn er nog andere principes van toepassing, maar die voldoen aan de specifieke kenmerken van elke franchise-overeenkomst.

De bestaande juridische mechanismen inzake de overgang van een onderneming, verschillen in functie van het intern beleid van elk netwerk. Bijgevolg gaan we die louter oplijsten zonder de toepassing ervan op te leggen die verder gaat dan de draagwijdte van de contracten.

Voorkooprecht van de franchisegever

De franchisenemer legt gegronde en transparante elementen voor zodat de franchisegever zijn voorkooprecht al dan niet zal uitoefenen, in overeenstemming met de in het contract voorziene voorwaarden.

De eenzijdige belofte tot verkoop aan de franchisegever

Zodra de beslissing tot overdracht is genomen, stelt de franchisenemer de franchisegever in staat om de optie van de eenzijdige verkoopbelofte te lichten door hem alle nodige elementen onderbouwd en transparant te bezorgen.

De goedkeuring van de kandidaat-overnemer

De goedkeuring van de kandidaat-overnemer van de franchise-

onderneming zal desgevallend afhangen van de voorwaarden en procedures die gelden om franchisenemers in het netwerk te selecteren. Dat betekent dat de franchisegever, in overeenstemming met de deontologische code, enkel kandidaten zal aanvaarden die - na een redelijk onderzoek en objectieve beoordeling van hun persoonlijke en financiële capaciteiten - kunnen aantonen dat ze de vereiste bekwaamheden hebben om de franchise-onderneming uit te baten.

De kandidaat-franchisenemer moet loyaal zijn m.b.t. alle inlichtingen die hij met het oog op zijn goedkeuring meedeelt of mogelijk zal meedelen.

De franchisegever mag zijn goedkeuringsrecht niet misbruiken om de franchiseonderneming in waarde te doen dalen.

De franchisenemer mag vragen waarom een kandidaat geen goedkeuring krijgt.

De waarderingsmethodes van een franchiseonderneming

De franchisegever zal aan de leden van zijn netwerk de eventuele methodes meedelen die worden gehanteerd om de waarde van de onderneming of van het handelsfonds te bepalen, en desgevallend hoe die methodes evolueren.

Er bestaan veel waarderingsmethodes. Uit de courant gebruikte methodes zoals de vermenigvuldigde EBITDA, de geactualiseerde cashflow, de goodwill op basis van de gerealiseerde omzet, de marktwaarde, enz. moet de franchisegever één methode kiezen zodat de franchisenemer op elk moment de waarde van zijn handelsfonds of van zijn onderneming kan kennen.

3. Principes en gebruiken bij overgang wegens overlijden of nalatenschap van een franchise-onderneming

In het geval van overgang van de franchise-onderneming wegens overlijden of nalatenschap, zijn de principes die van toepassing zijn op de juridische mechanismen zoals voorkoop of goedkeuring van een kandidaat, onderworpen aan dezelfde principes en voorwaarden als degene die hoger zijn beschreven.

De franchisegever moet zo toegewijd mogelijk optreden in het beheer van een dergelijke situatie, vooral bij het overlijden van de franchisenemer of van zijn voornaamste vertegenwoordiger.

De franchisegever kan van tevoren of met aanhangsels goedkeuring verlenen voor de erfgenamen van de franchisenemer, de medewerkers of zijn vennoten.

