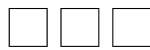


Evolutie van de franchise- netwerken



Richtlijnen



Fédération Belge de la Franchise

Good practices i.v.m. de evolutie van franchisenetwerken

Tekst goedgekeurd op 4 mei 2021

Vooraf

De diverse economische krachten, de concurrentie, de mondialisering hebben (onder andere) tot gevolg dat netwerken dichter naar elkaar toe groeien, door fusie, overname of verkoop. De evolutie van de franchisegever kan er ook toe leiden dat hij strategisch niet langer wil groeien via franchising, maar via eigen vestigingen of zijn franchisenemers zelfs wil overkopen.

Er kunnen ook veranderingen optreden bij een wissel van bedrijfsleider(s) (vaak de stichters) van het netwerk, ook al verandert de financiële structuur zelf niet.

Al die situaties hebben uiteraard gevolgen voor de partners-franchisenemers. Er is reden om richtlijnen te zoeken en uit te zetten om enerzijds de sereniteit binnen het netwerk te bewaren en anderzijds de belangen en de vrijheid van de partijen optimaal te vrijwaren.

Omdat er zoveel verschillende situaties mogelijk zijn, was het wenselijk om enkele basisprincipes te schetsen en van daaruit te kijken wat de gevolgen zijn in elk van de diverse situaties.



Eerste principe: verspreiding van de informatie

In ons economisch systeem beschikken de eigenaars van een onderneming, natuurlijke personen of rechtspersonen (de aandeelhouders en/of hun vertegenwoordigers) bij voorrang over de informatie en nemen zij de strategische beslissingen voor de onderneming. Dat geldt nog meer voor een beursgenoteerde onderneming waar de wet zelfs verbiedt om informatie te verspreiden (voorkennis), niet tegenover de franchisenemers en evenmin tegenover de werknemers van de franchisegevende onderneming.

Tweede principe: eigendom van het netwerk

De franchisegevende onderneming is eigenaar van het merk of heeft het recht verworven om het merk te gebruiken, wat staat voor de identiteit en de reputatie van het netwerk. De combinatie van het merk met het concept vormt de keten, die eigendom is van de franchisegever. De franchisegevende onderneming staat bovendien ook in voor de strategie van het netwerk, die bijdraagt tot de ontwikkeling van de keten. Op die manier kan de keten overgedragen worden samen met het bijhorende netwerk.

Derde principe: voorrang van de overeenkomst

De franchise-overeenkomst bepaalt de rechten en verplichtingen van de partijen tijdens de looptijd ervan, en regelt ook hoe men de overeenkomst kan beëindigen.

De overeenkomst moet de strategische positionering van het franchisenetwerk weergeven. De overeenkomst vermeldt de middelen die nodig zijn om het franchiseconcept te realiseren.

Wanneer de keten samen met het bijhorende netwerk wordt overgedragen, genieten de franchisenemers dus van contractuele waarborgen.

Vierde principe: overdraagbaarheid van franchise-overeenkomsten

1 • De franchisenemer draagt zijn bedrijf over

Bepalingen die de vrijheid van de franchisenemers beknotten, kunnen enkel geldig zijn als ze verantwoord en proportioneel zijn tegenover de doelstelling, met name de *intuitu personae* bepaling.

De franchisegever kiest de kandidaat-franchisenemers in functie van hun persoonlijke kwaliteiten en van criteria die specifiek zijn voor de keten.

Daarom is de franchise-overeenkomst *intuitu personae* omwille van de persoon van de franchisenemer met de franchisenemer en niet diens vennootschap. Dat verklaart waarom kan een dergelijke overeenkomst enkel met het akkoord van de franchisegever worden overgedragen.

2 • De franchisegever draagt het netwerk over

De franchisegever moet rekening houden met het belang van de franchisenemers wanneer hij zijn netwerk overdraagt. De kandidaat-franchisenemer kiest een keten/concept dat ontwikkeld werd door een vennootschap die er eigenaar van is en die daartoe wordt vertegenwoordigd door een van haar bedrijfsleiders.

De overeenkomst wordt tussen de franchisegevende onderneming en de franchisenemer gesloten teneinde de belangen van deze laatste te beschermen (de bedrijfsleider kan de vennootschap immers verlaten.). De *intuitu personae* werkt dus niet in beide richtingen.



Vijfde principe: duidelijkheid

De permanente dialoog tussen franchisegevers en franchisenemers is inherent aan franchising.

1 • Gevolgen voor de franchisenemers als de franchisegevende onderneming verkocht wordt

Wanneer de koper een onderneming is die niet groeit via franchising, moet de verkoper de koper op de hoogte brengen van de specifieke kenmerken van een dergelijk netwerk.

Wie een franchisenetwerk verkoopt, moet aan de koper melden dat hij niet enkel vestigingsplaatsen koopt, maar franchise-overeenkomsten die als dusdanig doorlopen.

De overnemer neemt het netwerk dus over in de staat waarin het zich bevindt en kan bijgevolg tijdens de looptijd van de overeenkomsten de franchisenemers niet “kiezen,” geen nieuwe regels opleggen, de keten niet wijzigen. Hij moet zijn concept en de diensten die contractueel voorzien zijn, behouden met name inzake publiciteit, bevoorrading en bijstand. Anders zou de overeenkomst te zijnen laste kunnen worden beëindigd.

Anderzijds hebben de franchisenemers niet het recht om de overeenkomst te beëindigen omdat de franchisegever een andere aandeelhouder heeft.

De overnemer moet – wanneer hij de teams wil veranderen of de strategie eventueel wil bijsturen – een dialoog aangaan waarbij transparantie noodzakelijk is, om elk van zijn franchisenemers te overtuigen van de voordelen die deze evolutie voor hen kan hebben.

De overnemer moet het hoger belang van het netwerk respecteren en het voortbestaan ervan verzekeren, zowel juridisch als deontologisch, als hij zeker wil zijn dat de franchisenemers bij het netwerk aangesloten blijven.

De overnemer moet - als de omvang van het netwerk dat toelaat – elk van de franchisenemers ontmoeten om hen op de hoogte te brengen van de oriëntaties van de nieuwe franchisegever voor elk van hen. In het belang van het netwerk moet de nieuwe franchisegever onderhandelen met de franchisenemers die het netwerk willen verlaten.

2 • Gevolgen voor de franchisenemers als een concurrerend netwerk wordt overgekocht

Een overnemer die reeds een concurrerend netwerk uitbaat, moet zich onmiddellijk billijk opstellen tegenover de franchisenemers van de beide netwerken en mag met name geen klanten afwerven.

Franchisenemers van een netwerk dat door een concurrent is overgekocht, mogen de intenties van de koper terecht verdacht vinden. De overnemer moet zich ertoe verbinden het voortbestaan van het netwerk veilig te stellen.

Als er exclusieve rechten voor bepaalde gebieden zouden zijn toegekend, dan is een onderhandeling tussen de partijen de enige optie.

3 • Gevolgen voor de franchisenemers als franchisenemers door de franchisegever worden overgekocht

Als een franchisenemer zijn onderneming niet wil overdragen dan moet de situatie worden onderzocht volgens de criteria die bij het derde principe «voorrang van de overeenkomst» zijn uiteengezet.

Als een franchisenemer zijn onderneming of delen ervan niet wil overdragen, blijven de contractuele relaties met de franchisegevende onderneming bestaan, waarbij elke partij zijn contractuele verbintenissen moet naleven.



4 • Gevolgen voor de franchisenemers in de andere gevallen (substantiële wijziging van een element van het contract)

De rechten en verplichtingen van de overeenkomst kunnen in onderling akkoord worden gewijzigd. Als één van de partijen een bepaling wil wijzigen, dan moet met de andere partij worden onderhandeld:

- Over de modaliteiten van de nieuwe overeenkomst;
- Over de voorwaarden voor een verandering van keten en concept;
- Over de modaliteiten van de voortijdige beëindiging;
- ...

Bij die onderhandelingen moeten de partijen waken over het belang van het netwerk.

In geval van substantiële wijziging van een element van de overeenkomst (bij voorbeeld verandering van merk, van de strategische positionering ...), moet de voorafgaande informatie worden meegedeeld op basis van een *Precontractueel InformatieDocument* zoals voorzien in Boek X van het *Wetboek Economisch recht*.

De relaties met de BFF als een netwerk wordt gekocht

Wie een netwerk koopt dat bij de BFF aangesloten is, moet voor de Aanvaardingscommissie verschijnen als hij het voordeel van het lidmaatschap wil behouden.

Regeling van geschillen die in een van deze situaties zijn ontstaan

De partijen verbinden zich ertoe om, als er een conflict ontstaat, dat bij voorkeur in der minne op te lossen via de verzoening of de bemiddeling van de Belgische Franchise Federatie.

