



8:45 Accueil

9:00 Mot du Président *Michaël Rosin, Ixina/VDBK*
Animateurs *Yves Delaye, UP²C*
Chielbert Crielaard, Synergiee

9.15-10:10 La nécessaire adaptation du réseau de franchise à l'évolution des circonstances

Quels sont les devoirs et les droits tant du franchiseur que du franchisé pour faire évoluer le concept afin d'en assurer ou d'en maintenir le succès? Que peut prévoir le contrat de franchise à cet égard et comment est-ce que cela se combine avec les nouvelles règles légales?
Olivier Clevenbergh - Cabinet d'avocats Strelia

10.10-11:05 Marketplaces au sein ou en dehors du réseau de franchise : quels nouveaux défis juridiques ?

L'émergence des marketplaces ouvre de nouvelles opportunités pour les réseaux de franchise leur permettant notamment d'améliorer leur offre en ligne ou la présentation de leurs produits. Cependant, la multiplication des plateformes comporte également son lot de risques : augmentation des ventes hors-réseau ou dégradation de l'image de marque. Qu'il s'agisse de mettre en place une marketplace au sein d'un réseau ou d'empêcher des ventes sur des marketplaces tierces, il est essentiel pour les franchiseurs et franchisés de comprendre les règles, toujours plus nombreuses, qui y sont applicables, comme le règlement sur la relation platform-to-business, celui sur les services numériques ou encore les règles spécifiques du droit de la concurrence.

Nikitas Michail - Osborne & Clarcke
Témoignage d'un franchiseur: Britta Rym - Brico

11:05-11:20 Pause café

11:20-11:50 Efficacité et uniformité de la comptabilité des franchises

Intégration des données opérationnelles et financières dans les rapports BI (y compris démo)
Tom Leysen - Deloitte

11:50-12:30 « Anticiper » le maître mot lors de la réorganisation des réseaux

La période de turbulences que nous traversons est porteuse de nombreux défis pour les franchiseurs. Des solutions intéressantes sont à portée de main.

Nous souhaitons passer en revue les outils les plus efficaces et les plus abordables du droit des sociétés et du droit social et donner quelques conseils pratiques.

Benoît Simpelaere - FLINN.LAW
Alexandre Hachez - FLINN.LAW

12:30-13:45 Walking Lunch

13:45-14:15 Depuis le 1er août 2024, le Schéma de Développement du Territoire (SDT) redessine le paysage commercial wallon

Quels impacts concrets pour vos projet(s) immobiliers et commerciaux? Quelles opportunités et contraintes devez-vous anticiper? Geoconsulting vous propose de décrypter cette nouvelle législation. Au programme: un résumé clair et structuré du SDT, des analyses de cas concrets et des conseils pratiques.

Nathalie Andry - Geoconsulting

14:15-14:50 Collecte et traitement de données personnelles dans le contexte du commerce associé. Enjeux et facteurs clés de succès.

La data est un enjeu clé pour les acteurs du Retail: connaissance clients, approche omni-canal, segmentation, activation, personnalisation, fidélisation, monétisation, Drive to Store.

Durant cette session nous évoquerons les facteurs clé de succès dans la mise en place et l'exploitation de projets data. Nous aborderons notamment le sujet de l'adhésion des franchisés (et autres parties prenantes) à leur mise en œuvre.

Eric de Bellefroid - Freedelity

14:50-15:15 Le point de vue juridique du traitement des données personnelles au sein des réseaux de franchise:

propriété et usage des données pendant et en fin de contrat.

Dimitri de Sart - Intak.Law

15:15-15:30 Pause café

15:30-16:00 Perspectives macroéconomiques pour la Belgique, en particulier aux niveaux du commerce et de la distribution

Charlotte de Montpellier - ING

16:00-17:00 Vendre une entreprise en franchise: quelles sont les options et les éléments à prendre en compte ?

L'adhésion à une chaîne de franchise peut faciliter la création d'une entreprise, mais cela a également un impact important lorsque le franchisé souhaite vendre son entreprise. Ce dernier veut pouvoir récolter les fruits de ses propres efforts, tandis que le franchiseur veille à protéger ses intérêts, la formule et le réseau. Il est question d'aligner des intérêts (apparemment) contradictoires.

Dave Mertens - Schoups

Témoignage d'un franchiseur: Bo Geeraerts - Carrefour Belgium

17:00-17:15 Conclusion

17:15 Réception et networking

Mercredi 14 mai 2025

Prix membre FBF

310€ TVAC

250 € TVAC (2e pers.)

Prix non membre

390€ TVAC

Lieu ING Business Center

Bd Baudouin IER, 19

1348 LOUVAIN-LA-NEUVE

Traduction simultanée

Français - néerlandais