

SÉNAT DE BELGIQUE

SESSION DE 2004-2005

17 MAI 2005

Proposition de loi portant organisation de l'accord de franchise

(Déposée par M. Jan Steverlynck)

DÉVELOPPEMENTS

Ces dernières années, les indépendants débutants qui créent une entreprise sont de plus en plus nombreux à nouer des associations commerciales. En Belgique, la franchise est une de ces méthodes d'association commerciale et elle connaît un succès croissant dans pas mal de secteurs. Selon les estimations de la Fédération belge de la franchise, la Belgique compte actuellement 100 franchiseurs et 3 500 franchisés (indépendants). Le secteur de la franchise procure du travail à 30 000 personnes, réalise un chiffre d'affaires de 2,4 milliards d'euros et représente 6 % du commerce de détail.

Le choix de la franchise s'explique par les avantages réciproques tant pour le franchiseur que pour le franchisé. Le franchiseur y voit notamment l'opportunité de développer son concept commercial, sans devoir supporter la totalité des investissements dans un réseau propre. De plus, il peut compter sur la contribution d'indépendants motivés. Le franchisé bénéficie quant à lui d'un appui important sous forme d'un savoir-faire technique et commercial et d'une marque réputée. Il peut ainsi limiter les risques inhérents à l'ouverture d'un commerce.

Il n'existe, dans l'arsenal législatif belge, aucune loi spécifique organisant l'accord de franchise. L'on applique toutefois les préceptes déontologiques définis dans le Code de déontologie européen de la franchise.

Pour combler ce vide juridique, la jurisprudence a étoffé (par nécessité) le devoir d'information des parties contractantes au cours des négociations préalables à la conclusion d'un accord (la phase dite précontractuelle), en se fondant sur la doctrine

BELGISCHE SENAAAT

ZITTING 2004-2005

17 MEI 2005

Wetsvoorstel houdende regeling van de franchise-overeenkomst

(Ingediend door de heer Jan Steverlynck)

TOELICHTING

De jongste jaren gaan steeds talrijker startende zelfstandigen die een onderneming oprichten commerciële samenwerkingsverbanden aan. In België is de franchise een dergelijke commerciële samenwerkingsmethode die een stijgend succes kent in heel wat sectoren. Volgens schattingen van de Belgische Franchise Federatie telt België momenteel 100 franchisegevers en 3 500 (zelfstandige) franchisenemers. De franchisingsector verschaft 30 000 mensen werk, realiseert een omzet van 2,4 miljard euro en vormt 6 % van de kleinhandel.

De keuze voor franchise valt te verklaren door de wederzijdse voordelen voor zowel de franchisegever als de franchisenemer. De franchisegever krijgt onder andere de gelegenheid zijn handelsconcept te ontwikkelen, zonder de volledige investeringen in een eigen netwerk te moeten dragen. Bovendien kan hij rekenen op de inbreng van gemotiveerde zelfstandigen. De franchisenemer van zijn kant geniet van een belangrijke ondersteuning in de vorm van technische en commerciële knowhow en een waardevolle merknaam. Zo kan hij het risico dat gepaard gaat met de opening van een handelszaak beperken.

In België bestaat geen specifieke wet die de franchise-overeenkomsten regelt. Er gelden wel deontologische richtlijnen vervat in de Europese deontologische erecoode van de franchise.

Om dit juridisch vacuüm op te vangen heeft de jurisprudentie (noodzakelijkerwijs) op basis van de algemene leer van het contractenrecht en op grond van algemene principes uit het Burgerlijk Wetboek, de informatieplicht ontwikkeld van de contracterende

générale du droit des contrats et sur les principes généraux du Code civil. Pareille obligation découle d'un seul des principes fondamentaux du Code civil : celui de la bonne foi. La raison et l'équité sont aussi, pour un juge, des critères de conformité importants.

Une mission essentielle du législateur est d'organiser juridiquement les évolutions sociales nouvelles, si tant est qu'elles soient suffisamment durables.

Il convient en l'espèce de tenir compte de la situation actuelle. Celle-ci nous révèle quels sont les problèmes les plus cruciaux : la dépendance économique des franchisés et les contrats rédigés unilatéralement par les franchiseurs.

À l'occasion des négociations, les franchiseurs — qui représentent en général de grands groupes — se présentent souvent en position de force. En effet, ce sont leurs services juridiques ou leurs bureaux d'avocats qui établissent les contrats en leur nom, si bien que les intérêts des franchisés passent souvent au second plan. Le franchisé est livré à lui-même. Théoriquement, il pourrait aussi se faire assister par des conseils juridiques, mais au prix d'avances coûteuses à consentir à un moment où il n'a pas encore négocié le moindre contrat.

Au cours de la phase précédant la signature de l'accord de franchise, toutes les parties devraient échanger tous les renseignements utiles de manière à pouvoir signer le contrat en connaissance de cause. Les informations échangées doivent être complètes et conformes à la réalité.

Contrairement à la situation en Belgique, il existe en France une loi relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social, mieux connue sous le nom de « loi Doubin » (31 décembre 1989). Son décret d'application impose au franchiseur de fournir de nombreuses informations détaillées dans le « document précontractuel ». Ce document doit être communiqué, avec une copie du contrat de franchise, au candidat-franchisé vingt jours au minimum avant la signature du contrat ou, le cas échéant, avant le versement d'une somme d'argent.

Les personnes désireuses de conclure un accord de franchise doivent, d'emblée, consentir un nombre imposant d'investissements. Il arrive que l'accord négocié ne tienne aucun compte du délai d'amortissement de ces investissements, les franchisés se retrouvant ainsi dans une situation d'insécurité. La crainte des franchisés de ne pas voir renouveler leur contrat avec le franchiseur confine beaucoup d'entre eux dans une position trop dépendante. La résiliation du contrat peut en effet priver l'indépendant de son revenu, alors

partijen tijdens de onderhandelingen vóór het afsluiten van een overeenkomst (de zogenaamde precontractuele fase). Dergelijke verplichting vloeit voort uit één van de basisprincipes van het Burgerlijk Wetboek, met name het principe van de goede trouw. Ook de redelijkheid en de billijkheid zijn voor een rechter belangrijke toetsingscriteria.

Een belangrijke taak van de wetgever is om nieuwe maatschappelijke evoluties, mits ze voldoende duurzaam zijn, juridisch te ordenen.

Hierbij dient rekening gehouden met de actuele toestand. Die leert ons welke de meest essentiële problemen zijn : de economische afhankelijkheid van de franchiseemers en de eenzijdige opgestelde contracten door de franchisegever.

Bij de onderhandelingen bevinden de franchisegevers — die over het algemeen grote groepen vertegenwoordigen — zich vaak in een machtspositie. Het zijn immers hun juridische diensten of advocatenkantoren die voor hen de overeenkomsten opstellen, waarbij de belangen van de franchiseemers vaak naar de achtergrond verschuiven. De franchiseemer kan enkel op zichzelf rekenen. Theoretisch zou hij zich ook kunnen laten bijstaan door juridische raadgevers, maar dit brengt grote kosten mee welke hij moet voorfinancieren op een ogenblik dat hij nog niet over een contract heeft onderhandeld.

In de fase die de ondertekening van de franchise-overeenkomst voorafgaat, zouden alle partijen alle nuttige informatie moeten uitwisselen, zodat zij met kennis van zaken de overeenkomst kunnen ondertekenen. De uitgewisselde informatie moet volledig zijn en de werkelijke situatie weergeven.

In tegenstelling tot België bestaat in Frankrijk een wet betreffende de ontwikkeling van de handels- en ambachtondernemingen en de verbetering van hun economische, juridische en sociale context, beter bekend als de « wet-Doubin » (31 december 1989). Het toepassingsdecreet bepaalt dat in het « precontractueel document » de franchisegever een hele reeks gedetailleerde inlichtingen moeten verstrekken. Dit document moet samen met een kopie van de franchise-overeenkomsten aan de kandidaat-franchiseemer worden overhandigd minstens twintig dagen vóór de ondertekening van de overeenkomst, of in voorkomend geval voordat er een som geld wordt gestort.

Om te starten met een franchise-overeenkomst moeten de franchiseemers van in het begin een groot aantal investeringen voor hun rekening nemen. Het gebeurt dat in de onderhandelde overeenkomst geen rekening wordt gehouden met de afschrijvingstermijn van die investeringen, waardoor de franchiseemers zich in een onzekere situatie bevinden. De angst van de franchiseemer dat het contract met de franchisegever niet vernieuwd zou worden plaatst vele franchiseemers in een te afhankelijke positie. Het

qu'à la fin du contrat il doit peut-être encore financer des investissements. De telles situations amènent parfois le franchisé à céder aux exigences économiquement injustifiables du franchiseur.

Dans la mesure où les accords de franchise sont conclus entre deux entrepreneurs indépendants, la volonté des parties est déterminante en soi. C'est pourquoi nous avons opté pour une proposition de loi plutôt minimaliste. L'accent est mis sur le règlement de certaines questions essentielles. La phase précontractuelle fait l'objet d'une grande attention. Le franchisé, la partie la plus faible économiquement, bénéficie ainsi d'une meilleure protection au cours de la période de négociation. En ce qui concerne la période couverte par le contrat, la proposition de loi ne règle que quelques points importants. Il en va de même pour la fin du contrat. Le but est en fait d'équilibrer les relations contractuelles.

Une telle réglementation est également favorable au pouvoir judiciaire, dans la mesure où elle lui garantit une assise plus solide pour trancher les différends en matière de franchise.

La présente proposition de loi sert aussi indirectement les intérêts du consommateur. Des accords de franchise équilibrés sont les garants d'une coopération durable entre les franchiseurs et les franchisés.

COMMENTAIRE DES ARTICLES

Article 2 — Champ d'application

§ 1^{er}. La définition est empruntée au règlement n° 88/4087 de la Commission européenne du 30 novembre 1988 concernant l'application de l'article 85, paragraphe 3 (l'actuel article 81), du traité CE à des catégories d'accords de franchise.

On lit en effet souvent dans la doctrine que cette définition est une excellente synthèse de toutes celles qui ont été élaborées antérieurement.

Par ailleurs, en cas de problèmes d'interprétation de la loi proposée, l'on pourrait recourir à l'interprétation des notions tirées du règlement.

§ 2. En vue d'assurer la protection du franchisé, les dispositions de la présente proposition de loi sont de droit impératif. Des clauses contractuelles dérogeant aux dispositions de la présente proposition de loi mais défavorables au franchisé seraient nulles.

§ 3. Dans un souci de sécurité juridique et afin d'éviter des problèmes de charge de la preuve, seuls des accords écrits sont autorisés.

beëindigen van de overeenkomst kan er immers toe leiden dat de zelfstandige, die op het einde van het contract mogelijkerwijze nog investeringen moet betalen, zijn inkomen verliest. Dergelijke situaties leiden soms tot toegevingen van de franchisenemer aan economisch niet te verantwoorden eisen van de franchisegevers.

Omdat franchise-overeenkomsten tot stand komen tussen twee zelfstandige ondernemers is de wil van de partijen op zich bepalend. Daarom is gekozen voor een eerder minimalistisch wetsvoorstel. De regeling van een aantal essentiële zaken staat voorop. Veel aandacht gaat naar de precontractuele fase. Op die manier wordt een betere bescherming geboden aan de franchisenemer, de economisch zwakkere partij, tijdens de onderhandelingsperiode. Wat betreft de periode tijdens de duur van het contract worden slechts enkele belangrijke punten wettelijk geregeld. Hetzelfde geldt voor het beëindigen van de overeenkomst. Dat moet leiden tot meer evenwichtige contractuele relaties.

Dergelijke regeling komt ook de rechterlijke macht ten goede. Zij zullen over meer houvast beschikken om uitspraken te doen over geschillen van franchising.

Ook de belangen van de consument worden met het wetsvoorstel onrechtstreeks gediend. Evenwichtige contracten van franchising staan borg voor langdurige samenwerkingen tussen de franchisegever en de franchisenemer.

TOELICHTING BIJ DE ARTIKELEN

Artikel 2 — Toepassingsgebied

§ 1. De definitie werd geput uit de verordening nr. 88/4087 van de Europese Commissie van 30 november 1988 inzake de toepassing van artikel 85, lid 3 (thans art 81), EEG-Verdrag op groepen franchise-overeenkomsten.

In de rechtsleer is immers vaak te lezen dat deze definitie een excellente synthese is van alle voorheen uitgewerkte definities.

Bovendien kan bij interpretatieproblemen van deze wet eventueel een beroep gedaan worden op interpretatie van de begrippen uit de verordening.

§ 2. Met het oog op de bescherming van de franchisenemer, zijn de bepalingen van dit wetsvoorstel van dwingend recht. Indien van dit wetsvoorstel afwijkende contractuele bepalingen nadelig zijn voor de franchisenemer, zijn die strijdige bedingen nietig.

§ 3. Omwille van de rechtszekerheid en om problemen van bewijslast te vermijden kunnen overeenkomsten enkel schriftelijk worden aangegaan.

Article 3 — Phase précontractuelle

§ 1^{er}. Vu le caractère souvent complexe des accords de franchise, il faut donner au candidat-franchisé la possibilité de réfléchir. Un délai de 20 jours ouvrables est un minimum absolu à cet effet. Ce délai est inspiré de la législation française, en l'occurrence la loi Doubin. Elle est applicable à toutes les associations commerciales (franchising, coopératives, concessions ...). La loi Doubin permet au candidat-franchisé de prendre connaissance, avant d'opter pour l'une ou l'autre formule, d'informations bien précises, et ce, à peine de nullité du contrat. Il s'agit d'informations définies légalement qui doivent être mises à sa disposition par le franchiseur. C'est précisément à ce titre que l'on peut dire que la loi française règle légalement la phase précontractuelle d'un accord de coopération.

§ 2. Le franchiseur doit communiquer un minimum de renseignements concernant son affaire (lieu d'établissement, adresse du siège social, forme juridique de l'entreprise, structure administrative et financière de celle-ci, ...), la chaîne de franchise (description et structure du marché, liste des franchisés, ...), les activités, la description géographique du marché local, les marques, les contrats de licence et la charge d'investissement.

Cette obligation est réglée par un arrêté royal.

Article 4 — Caractère *intuitu personae*

Le principe du caractère *intuitu personae* est privilégié. Il convient néanmoins de donner au franchisé la faculté de se retirer de l'accord et d'exiger un dédommagement si le nouveau propriétaire-franchiseur souhaite modifier unilatéralement la formule.

Article 5 — Interdiction légale d'obligation de résultat

Le principe de base d'un accord de franchise est qu'il est conclu entre deux parties indépendantes et autonomes.

Dans cette optique, il n'appartient pas au franchiseur d'imposer au franchisé des obligations de résultat.

De plus, dans les cas où le franchisé n'a pas le vent en poupe, pareilles obligations ne feront que rendre la situation de ce dernier plus dramatique encore.

Artikel 3 — Precontractuele fase

§ 1. Omdat franchise-overeenkomsten vaak gecompliceerd zijn, dient de kandidaat-franchisenemer de mogelijkheid te krijgen zich te beraden. Daartoe is een termijn van 20 werkdagen een absoluut minimum. Inspiratie werd gevonden in Frankrijk met de wet-Doubin. Zij is van toepassing op alle handelsassociaties (franchising, coöperatieven, concessies ...). De wet-Doubin stelt de kandidaat-franchisenemer in staat om — alvorens zich te engageren ten aanzien van een bepaalde formule — kennis te nemen van welbepaalde informatie, en dit op straffe van nietigheid van het contract. Het gaat om wettelijk bepaalde informatie die de franchisenemer hem dient ter beschikking te stellen. Precies daarom wordt aangevoerd dat de Franse wet de precontractuele fase van een samenwerkingsovereenkomst wettelijk regelt.

§ 2. De franchisegever dient een aantal minimale gegevens te verstrekken. Zij hebben betrekking op zijn zaak (vestigingsplaats, adres hoofdkantoor, rechtsvorm onderneming, bestuurlijke en financiële structuur van de onderneming, ...), de franchiseketen (beschrijving van de markt en zijn opdeling, lijst van de franchisenemers, ...), de activiteiten, de geografische omschrijving van de lokale markt, de merken, de licentiecontracten en de investeringslast.

Dat wordt door middel van een koninklijk besluit geregeld.

Artikel 4 — *Intuitu-personaekarakter*

Het principe van het *intuitu-personaekarakter* staat voorop. Evenwel dient voorzien te worden in de mogelijkheid voor de franchisenemer uit de overeenkomst te stappen én een schadevergoeding te eisen indien de nieuwe eigenaar-franchisegever de formule éézijdig wenst te wijzigen.

Artikel 5 — Wettelijk verbod van een resultaatsverbintenis

Het uitgangspunt van een franchise-overeenkomst is dat ze tussen twee onafhankelijke, zelfstandige partijen tot stand komt.

In het licht hiervan komt het de franchisegever niet toe om de franchisenemer resultaatsverbintenissen op te leggen.

Bovendien kunnen dergelijke verplichtingen in de gevallen dat het de franchisenemer niet voor de wind gaat, er alleen toe leiden dat de situatie voor laatstgenoemde nog meer dramatisch wordt.

Article 6 — Clause de non-concurrence

Nombre d'accords de coopération prévoient une clause de non-concurrence. Dans la mesure où il s'agit en l'espèce d'une coopération entre deux parties indépendantes dans le cadre de laquelle l'affilié a le statut d'indépendant, une clause de non-concurrence entraîne pour le franchisé, après la résiliation de l'accord de franchise, l'impossibilité de poursuivre normalement son activité d'entreprise.

C'est pourquoi la présente proposition de loi réduit à sa plus simple expression la clause de non-concurrence conclue après la résiliation du contrat. Il est prévu qu'une clause de ce type ne peut être conclue au plus tôt qu'au moment de la résiliation du contrat et que sa durée est limitée à un an.

Article 7 — Droit de préemption

Le franchisé doit pouvoir vendre son fonds de commerce au prix réel du marché. Ce qui lui permettra soit de se constituer une pension, soit d'affecter les fonds ainsi libérés à un nouvel investissement.

Dans cette perspective, toutes les dispositions contractuelles qui prennent la valeur d'achat du fonds de commerce comme point de départ d'une vente sont nulles.

Le droit de vendre le fonds de commerce au prix réel du marché n'exclut pas pour autant le droit de préemption du franchiseur.

Artikel 6 — Niet-concurrentiebeding

Vele samenwerkingscontracten voorzien in een niet-concurrentiebeding. Gelet op het feit dat het hier gaat om een samenwerking tussen twee onafhankelijke partijen waarbij de aangeslotene het statuut bezit van een zelfstandige, heeft een niet-concurrentiebeding tot gevolg dat de franchisenemer na het beëindigen van de franchise-overeenkomst in de onmogelijkheid verkeert om zijn ondernemingsactiviteit op een normale manier verder te zetten.

Daarom wordt het niet-concurrentiebeding dat van toepassing is na het beëindigen van het contract, sterk beperkt. Dergelijk beding kan ten vroegste bij het beëindigen van de overeenkomst tot stand kan komen en mag slechts één jaar duren.

Artikel 7 — Voorkooprecht

De franchisenemer moet de mogelijkheid hebben om zijn handelsfonds tegen een reële marktwaarde te kunnen verkopen. Op die manier kan hij ofwel aan pensioenvorming doen of kan hij de vrijgekomen gelden aanwenden voor een nieuwe investering.

In het licht hiervan zijn alle bepalingen in het contract die de aankoopwaarde van het handelsfonds als uitgangspunt nemen voor een verkoop nietig.

Het kunnen verkopen tegen de reële marktwaarde sluit het recht van voorkoop in hoofde van de franchisegever niet uit.

Jan STEVERLYNCK.

PROPOSITION DE LOIArticle 1^{er}

La présente loi règle une matière visée à l'article 78 de la Constitution.

Art. 2

§ 1^{er}. Pour l'application de la présente loi, il faut entendre par :

1° « franchise »: un ensemble de droits de propriété industrielle ou intellectuelle concernant des marques, noms commerciaux, enseignes, dessins et modèles, droits d'auteur, savoir-faire ou brevets, destinés à être exploités pour la revente de produits ou la prestation de services à des utilisateurs finals;

2° « accord de franchise »: un accord par lequel une entreprise, le franchiseur, accorde à une autre, le franchisé, en échange d'une compensation financière directe ou indirecte, le droit d'exploiter une franchise dans le but de commercialiser des types de produits et/ou de services déterminés; il doit comprendre au moins les obligations suivantes :

a) l'utilisation d'un nom ou d'une enseigne communs et une présentation uniforme des locaux et/ou moyens de transport visés au contrat,

b) la communication par le franchiseur au franchisé de savoir-faire et

c) la fourniture continue par le franchiseur au franchisé d'une assistance commerciale ou technique pendant la durée de l'accord.

§ 2. Toute clause contraire aux dispositions de la présente loi est nulle dans la mesure où elle tend à limiter les droits du franchisé ou à alourdir ses obligations.

§ 3. Le contrat doit toujours être conclu par écrit.

Art. 3

§ 1^{er}. Vingt jours au moins avant la signature du contrat ou, le cas échéant, avant le versement de fonds au cocontractant, le franchiseur est tenu, à peine de nullité, de remettre au candidat-franchisé, outre la proposition de contrat proprement dite, un document écrit. Ce document contient toutes les informations

WETSVOORSTEL

Artikel 1

Deze wet regelt een aangelegenheid als bedoeld in artikel 78 van de Grondwet.

Art. 2

§ 1. Voor de toepassing van deze wet wordt verstaan onder :

1° « franchise »: een pakket van industriële of intellectuele eigendomsrechten met betrekking tot handelsmerken, handelsnamen, emblemen, gebruiksmodellen, tekeningen, auteursrechten, knowhow of octrooien, dat wordt geëxploiteerd voor de wederverkoop van goederen of de verrichting van diensten aan eindverbruikers;

2° « franchise-overeenkomst »: een overeenkomst krachtens welke een onderneming, de franchisegever, de wederpartij, de franchisenemer, tegen rechtstreekse of onrechtstreekse geldelijke vergoeding het recht verleent een franchiseonderneming te exploiteren voor de afzet van bepaalde types goederen en/of de verrichting van bepaalde diensten; zij omvat ten minste verplichtingen met betrekking tot :

a) het gebruik van een gemeenschappelijke naam of een gemeenschappelijk embleem en een gemeenschappelijke opzet van de lokalen en/of vervoermiddelen bedoeld in de overeenkomst,

b) de mededeling door de franchisegever aan de franchisenemer van knowhow, en

c) de voortdurende verlening van commerciële of technische bijstand door de franchisegever aan de franchisenemer gedurende de looptijd van de overeenkomst.

§ 2. Elk beding dat strijdig is met de bepalingen van deze wet is nietig voorzover het ertoe strekt de rechten van de franchisenemer te beperken of zijn verplichtingen te verzwaren.

§ 3. De overeenkomst dient altijd schriftelijk te worden aangegaan.

Art. 3

§ 1. Ten minste twintig dagen vóór de ondertekening van het contract of in voorkomend geval vóór de betaling van gelden aan de wederpartij, dient de franchisegever op straffe van nietigheid benevens het eigenlijke voorstel van contract, een schriftelijk document te verstrekken aan de kandidaat-franchise-

utiles au candidat-franchisé pour lui permettre de s'engager en connaissance de cause.

§ 2. Le Roi détermine les informations minimales qui doivent être communiquées par le franchiseur. Elles concernent l'entreprise de ce dernier, la chaîne de franchise, les activités, le marché global et local dans lequel le candidat-franchisé devra travailler, les marques et les contrats de licence ainsi que la charge d'investissement.

Art. 4

En cas de cession de la formule par le franchiseur, le franchisé peut résilier le contrat et exiger des dommages et intérêts si le nouveau propriétaire de la formule de franchise modifie unilatéralement l'accord de franchise.

Art. 5

Sont nulles, les clauses de l'accord de franchise imposant au franchisé, sous quelque forme que ce soit, une obligation de résultat, en particulier une obligation d'achat de quantités minimales ou une obligation de chiffre d'affaires minimum à réaliser.

Art. 6

Une clause de non-concurrence portant sur la période postérieure à l'expiration du contrat peut être convenue au plus tôt au moment où l'une des deux parties fait part de son intention de résilier le contrat.

Les clauses de non-concurrence conclues avant le moment prévu par l'alinéa précédent sont nulles.

Les clauses de non-concurrence dont la durée de validité est supérieure à douze mois sont nulles.

La clause de non-concurrence doit être conclue par écrit, à peine de nullité.

Art. 7

Un droit de préemption en faveur du franchiseur n'est valable que si celui-ci est disposé à payer un prix correspondant à la valeur marchande réelle du fonds de commerce.

21 mars 2005.

nemer. Dat document bevat alle gegevens opdat de kandidaat-franchisenemer zich met kennis van zaken kan verbinden.

§ 2. De Koning bepaalt het minimum aan gegevens die de franchisegever moet meedelen. Zij hebben betrekking op de onderneming van de franchisegever, de franchiseketen, de activiteiten, de algemene en de lokale markt waarin de kandidaat-franchisenemer dient te werken, de merken, de licentiecontracten en de investeringslast.

Art. 4

Indien de franchisegever zijn formule overdraagt, kan de franchisenemer de overeenkomst beëindigen en schadevergoeding eisen wanneer de nieuwe eigenaar van de franchiseformule de franchise-overeenkomst éézijdig wijzigt.

Art. 5

Bedingen opgenomen in de franchise-overeenkomst die de franchisenemer één of andere vorm van resultaatsverbintenis opleggen, in het bijzonder een minimumafnameverplichting of een minimum te realiseren omzetverplichting, zijn nietig.

Art. 6

Een niet-concurrentiebeding dat betrekking heeft op de periode na de overeenkomst kan ten vroegste gesloten worden op het ogenblik dat één van beide partijen te kennen geeft de overeenkomst te willen beëindigen.

Niet-concurrentiebedingen gesloten vroeger dan in het vorige lid aangegeven tijdstip, zijn nietig.

Niet-concurrentiebedingen waarvan de uitwerking langer dan twaalf maanden bedraagt, zijn nietig.

Het niet-concurrentiebeding moet op straffe van nietigheid schriftelijk worden aangegeaan.

Art. 7

Een voorkooprecht ten gunste van de franchisegever is slechts geldig indien die bereid is een prijs te betalen die beantwoordt aan de reële marktwaarde van het handelsfonds.

21 maart 2005.

Jan STEVERLYNCK.