

Studie over commerciële samenwerkingscontracten  
en Europees recht in de distributiesector  
Samenvatting




SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie

Rue du Progrès 50

1210 Bruxelles

Numéro d'entreprise : 0314.595.348

  0800 120 33 (numéro gratuit)



  [facebook.com/SPFEco](https://facebook.com/SPFEco)



  [@SPFEconomie](https://twitter.com/SPFEconomie)



  [linkedin.com/company/fod-economie](https://linkedin.com/company/fod-economie) (page bilingue)



  [instagram.com/spfeco](https://instagram.com/spfeco)



  [youtube.com/user/SPFEconomie](https://youtube.com/user/SPFEconomie)



  <https://economie.fgov.be>

Éditrice responsable :

Séverine Waterbley

Présidente du Comité de direction

Rue du Progrès 50

1210 Bruxelles

## A. Inleiding

Onze studie betrof een overzicht en vergelijking van de verschillende nationale wetgevende kaders die het meest gebruikt worden en het meest relevant zijn binnen de Europese Unie op het gebied van distributie, om ze in perspectief te plaatsen ten opzichte van de regels die van toepassing zijn onder het Europees recht, en was gericht op een kritische beoordeling waarbij de beste praktijken werden geïdentificeerd waarmee de eerste stappen kunnen worden gezet in de richting van een geharmoniseerde Europese aanpak. Naast België onderzochten we de situatie in de volgende landen: Frankrijk, Duitsland, Nederland, Italië, het Groothertogdom Luxemburg, Spanje, Portugal, Oostenrijk, Hongarije, Finland en Ierland.

## B. Belangrijkste soorten distributieovereenkomsten

De distributieovereenkomsten die internationaal en in de Europese Unie regelmatig worden gebruikt, zijn:

- De handelsagentuurovereenkomst
- De concessieovereenkomst
- De franchiseovereenkomst
- De commissieovereenkomst

Er kunnen ook andere contractvormen voorkomen, zoals bedrijfspachtovereenkomsten of contracten die eenvoudigweg worden omschreven als affiliatie-, merklicentie- of partnerschapsovereenkomsten.

## C. De Europese juridische context

Op Europees niveau worden distributieovereenkomsten voornamelijk benaderd vanuit het oogpunt van het mededingingsrecht. In de loop der jaren hebben verschillende opeenvolgende vrijstellingsverordeningen de voorwaarden gedefinieerd waaronder potentieel concurrentiebeperkende distributieovereenkomsten in aanmerking kunnen komen voor een groepsvrijstelling. Wat betreft de autodistributie bevatten bepaalde verordeningen, die nu zijn ingetrokken, regels met betrekking tot de duur van de overeenkomst of de in acht te nemen minimumopzegtermijnen. Deze aanpak was echter onbevredigend omdat, als een van deze regels niet werd nageleefd, het nog steeds aan de nationale rechter was om te beslissen wat het gevolg van de overtreding was.

Naast het mededingingsrecht werd alleen aan de agentuurovereenkomst bijzondere aandacht besteed. Hierover is op 18 december 1986 een richtlijn uitgevaardigd naar aanleiding van de constatering dat het ontbreken van een algemeen kader tot aanzienlijke complicaties leidde, met name op het gebied van rechtszekerheid voor agenten en problemen op het gebied van concurrentie. De richtlijn was ook bedoeld om de handelsagent te beschermen, die als de zwakkere partij werd beschouwd.

De omzetting ervan laat echter enige onzekerheid bestaan over de toepasselijkheid ervan op commissieovereenkomsten.

In de loop der jaren heeft de Commissie in haar vrijstellingsverordeningen voor concurrentiebeperkende overeenkomsten een onderscheid gemaakt tussen "echte" en "onechte" agenten, afhankelijk van de omvang van de financiële risico's die de agent moet dragen. Maar wat is dan nog het werkelijke verschil tussen een "onechte" agent, die dus een reeks aanzienlijke risico's draagt, en een concessiehouder, en waarom geniet de laatste geen vergelijkbare bescherming?

Franchise wordt daarentegen alleen bekeken vanuit het perspectief van het mededingingsrecht.

Met uitzondering van bepaalde sectorale initiatieven is het verbod op oneerlijke bedingen momenteel alleen op Europees niveau voorzien in relaties met consumenten. Ook misbruik van economische afhankelijkheid, een ander concept dan misbruik van een machtspositie, komt niet aan bod.

Een bijdrage die uit deze verordeningen kan worden behouden, is de definitie van de voorwaarden voor de geldigheid van concurrentiebeperkende clausules, die momenteel zijn opgenomen in Verordening 2022/720 van 10 mei 2022. Aangezien deze benadering echter opnieuw uitsluitend

door het mededingingsrecht wordt geleid, is het opnieuw een bron van rechtsonzekerheid, aangezien een concurrentiebeding dat niet aan de gestelde voorwaarden voldoet, geldig zou blijven voor zover de overeenkomst in kwestie de mededinging niet beïnvloedt. Dit geldt vooral voor franchise.

## D. Nationale wetgevende kaders

Uit een vergelijking van de rechtsstelsels waarop de studie betrekking heeft, blijkt ten eerste dat de verschillende nationale wetgevingen van de Europese Unie de commerciële distributie niet op een harmonieuze manier behandelen en ten tweede dat de bestaande wetgeving het distributierecht niet in het algemeen regelt, maar soms het ene of het andere soort overeenkomst in het bijzonder, zonder een echte transversale aanpak anders dan via algemene bepalingen van burgerlijk recht of handelsrecht, die van toepassing zijn op alle soorten overeenkomsten en niet alleen op commerciële distributieovereenkomsten.

Samenvattend kunnen we het volgende opmerken:

- Alleen in België zijn de concessieovereenkomst of de gevolgen van de beëindiging ervan onderworpen aan specifieke regelgeving;
- Frankrijk beschermt distributeurs door middel van een algemeen toepasselijke bepaling die een opzegtermijn voorschrijft die rekening houdt met de duur van de bestaande commerciële relatie;
- Oostenrijk, Italië en het Groothertogdom Luxemburg hebben specifieke wetgeving aangenomen die alleen betrekking heeft op distributieovereenkomsten voor motorvoertuigen;
- De regels voor agentuurovereenkomsten in Italië, Duitsland en Portugal zijn naar analogie van toepassing op concessieovereenkomsten,
- Alleen in Duitsland en Oostenrijk is de commissieovereenkomst duidelijk onderworpen aan bijzondere bescherming;
- Alleen in Nederland, Italië, Spanje en, in mindere mate, Hongarije is de franchiseovereenkomst onderworpen aan specifieke regelgeving. Met uitzondering van Hongarije hebben de wetten van deze landen ook betrekking op precontractuele informatie;
- Afgezien van deze drie landen is alleen in België en Frankrijk precontractuele informatie voor franchiseovereenkomsten of soortgelijke contracten onderworpen aan specifieke wetgeving;
- Alleen België, Frankrijk en Duitsland hebben specifieke bepalingen aangenomen die bepaalde soorten oneerlijke bedingen strafbaar stellen, ook al is het verbod op oneerlijk gedrag in elk land in meer algemene termen terug te vinden of wordt het bestraft via de regulering van oneerlijke praktijken, zoals in Hongarije;
- Bescherming tegen misbruik van economische afhankelijkheid is alleen in België, Frankrijk, Duitsland en Italië het onderwerp van specifieke wetgeving.

In de meeste onderzochte landen wordt precontractuele informatie dus niet in aanmerking genomen. Een distributeur die zijn bedrijf uitoefent buiten een agentuurovereenkomst om, geniet geen bescherming aan het einde van de overeenkomst, of slechts een zeer zwakke bescherming die voortvloeit uit de beginselen van het gemene recht of uit een analoge toepassing van het agentuurstelsel, en er is geen specifiek verbod op oneerlijke bedingen of bescherming tegen misbruik van economische afhankelijkheid.

Als we bedenken dat in een distributieovereenkomst de distributeur over het algemeen de economisch zwakkere partij zal zijn, kan dit verschil in bescherming alleen maar in zijn nadeel werken, met een duidelijk risico van "forum shopping" en van de keuze van de "sterkere" contractpartij om de contractuele voorwaarden aan zijn medecontractant op te leggen door het recht te kiezen dat voor hem het gunstigst is. Voor de agent was dit de reden om de richtlijn van 18 december 1986 aan te nemen.

## E. Invloed van het internationaal privaatrecht

Dit risico is des te duidelijker nu de verschillende Europese verdragen inzake de bepaling van het toepasselijke recht en de keuze van de bevoegde jurisdictie voorrang geven aan de wilsautonomie, en de mogelijkheden om de keuze van de partijen terzijde te schuiven op grond van het feit dat een nationale wet in het land van herkomst als dwingend wordt beschouwd, zijn zo goed als onbestaande geworden, zowel door de definitie van bepalingen van bijzonder dwingend recht in artikel 7 van Verordening (EG) nr. 593/2008 van 17 juni 2008 inzake het

recht dat van toepassing is op verbintenissen uit overeenkomst (Rome I) als door de ontwikkeling van de rechtspraak van het Hof van Justitie dat, in een geschil met betrekking tot een agentuurovereenkomst, oordeelde dat de rechter *“omstandig moet vaststellen dat de wetgever van de forumstaat het in het kader van deze omzetting onontbeerlijk heeft geacht om aan handelsagenten een bescherming toe te kennen die verder gaat dan die waarin de richtlijn voorziet, daarbij rekening houdend met de aard en het doel van dergelijke dwingende bepalingen”*. (Arrest Unamar).

Het resultaat is dat de mogelijkheid om de keuze van het toepasselijke recht, die soms door een partij wordt opgelegd, terzijde te schuiven om een beroep te doen op een nationaal recht dat meer bescherming biedt, aanzienlijk wordt beperkt. Dit kan van toepassing zijn op bepalingen met betrekking tot opzegtermijnen of schadeloosstelling van klanten aan het einde van een overeenkomst, maar ook op vragen met betrekking tot clausules die een nationale wetgever als oneerlijk zou kunnen beschouwen, of zelfs op nationale bepalingen met betrekking tot een precontractuele informatieverplichting.

## F. Aanbevelingen

Elke keuze voor een hervorming zal uiteraard stoelen op een politieke keuze. Onze studie toont aan dat de meeste landen, afgezien van de agentuurovereenkomst, voor de status van distributeur niet echt een beschermingsregeling voorzien. Het lijkt ons dat alle overwegingen die de Europese Raad ertoe hebben gebracht om de agentuurovereenkomst te reguleren ook van toepassing zijn op andere distributiewijzen. Het lijkt daarom aangewezen om een harmonisatie van de Europese wetgeving inzake distributieovereenkomsten aan te bevelen in plaats van distributieovereenkomsten strikt vanuit het oogpunt van het mededingingsrecht te benaderen.

Het lijkt ons ook wenselijk om de materie niet per type overeenkomst te reguleren, maar te opteren voor een transversale benadering die alle distributieovereenkomsten omvat, voornamelijk om te voorkomen dat de creativiteit van bedrijfswereld en juristen de implementatie van distributiemethodes mogelijk maakt die zouden ontsnappen aan het strikte kader van de definities van de overeenkomsten of de zeer beperkende toepassingsvoorwaarden van bepaalde wetten indien we zouden opteren voor een regeling per type overeenkomst. Deze aanpak veronderstelt uiteraard de ontwikkeling van een algemeen kader dat voldoende flexibel is om rekening te houden met de verscheidenheid aan distributieovereenkomsten en de risico's die de distributeur loopt, en sluit geen specifiekere wetgeving voor bepaalde sectoren uit.

## G. Mogelijke inhoud van een algemene verordening

We pleiten daarom voor wetgeving die van toepassing is op alle distributieovereenkomsten, die we voorstellen als volgt te definiëren:

**§1.** *In de zin van de onderhavige wet is een commerciële distributieovereenkomst een overeenkomst tussen twee of meer partijen die de modaliteiten regelt voor de commercialisering en distributie van producten of diensten in uitvoering waarvan de distributeur een vergoeding ontvangt of gemachtigd is om de contractuele producten of diensten door te verkopen.*

**§2.** *Distributieovereenkomsten omvatten met name concessieovereenkomsten, agentuurovereenkomsten, commissieovereenkomsten en franchiseovereenkomsten. Deze opsomming is niet uitputtend.*

**§3.** *De distributieovereenkomst verwijst naar elke vorm van commerciële relatie met een continu en georganiseerd karakter, waardoor ze kan worden onderscheiden van de eenvoudige opeenvolging van aankoop- en wederverkoophandelingen, en die resulteert in het opleggen aan de distributeur van*

andere specifieke verplichtingen dan de verplichting om te betalen voor de geleverde goederen of diensten, zoals, maar niet beperkt tot:

- de verplichting voor de distributeur om specifieke investeringen te doen voor de distributie van producten of diensten,
- de eis dat de distributeur of leden van zijn personeel een specifieke opleiding volgen,
- de verplichting voor distributeurs om minimale verkoop- of inkoopvolumes te behalen,
- de verplichting van de distributeur om regelmatig verslagen in te dienen,
- de verplichting van de distributeur om reclame-uitgaven te doen,
- de verplichting van de distributeur om bepaalde voorraden aan te houden,
- de verplichting van de distributeur om een dienst na verkoop te verlenen;
- de verplichting om uitsluitend producten of diensten van de leverancier te distribueren of om de toestemming van de leverancier te verkrijgen om concurrerende producten of diensten te distribueren.

**§4.** *De overeenkomst kan schriftelijk of mondeling zijn. Als er geen schriftelijke overeenkomst is, kan het bestaan van een distributieovereenkomst met elk juridisch middel worden bewezen.*"

Zodra de distributieovereenkomst is gedefinieerd, stellen we voor dat deze wetgeving wordt geïnspireerd door zowel de regeling die van toepassing is op agentuurovereenkomsten als door de "beste" voorbeelden uit de rechtsvergelijkende analyse die we hebben uitgevoerd. Het lijkt daarom gepast om het volgende te overwegen:

- 1). **de precontractuele fase**, maar ook met bepaalde verplichtingen voor de distributeur,
- 2). **bepaalde aspecten van de contractuele fase**, namelijk:
  - a). de bevestiging van een algemene verplichting om loyaal en te goeder trouw te handelen,
  - b). een definitie van de beloning,
  - c). een minimaal stelsel van regelmatige vereffening van verschuldigde bedragen tijdens de looptijd van de overeenkomst, zonder de mogelijkheid om een compensatie te verbieden,
  - d). een kader voor de mogelijkheid om bepaalde aspecten van de contractuele relatie te wijzigen tijdens de looptijd van de overeenkomst,
  - e). een beperking van de mogelijkheid voor een leverancier om de overeenkomsten van zijn distributienetwerk algemeen op te zeggen om een minder voordelige overeenkomst aan te bieden zonder de rechten te liquideren die de distributeurs onder eerdere overeenkomsten hebben verworven,
  - f). een verbod op clausules die als oneerlijk worden beschouwd,
  - g). bescherming tegen misbruik van economische afhankelijkheid,
  - h). erkenning van het recht van elke vereniging die de leden van een distributienetwerk vertegenwoordigt, om namens haar leden in rechte op te treden teneinde naleving van bovenstaande bepalingen te waarborgen,
  - i). de verplichting voor een distributeur die meerdere merken vertegenwoordigt om een analytische boekhouding bij te houden.
- 3). **aan het einde van de overeenkomst, op voorwaarde dat:**
  - a). behalve in geval van ernstig wangedrag of uitzonderlijke omstandigheden, elke overeenkomst van onbepaalde duur slechts kan worden beëindigd met inachtneming van een opzeggingstermijn van één maand per jaar van anciënniteit, met een minimum van 6 maanden, waarna de duur van de opzeggingstermijn op billijke wijze zal worden vastgesteld, rekening houdend met parameters zoals de omvang van de door elke partij gedane investeringen die nog niet zijn afgeschreven, de kosten die de betrokken partij heeft gemaakt om personeelsleden te ontslaan na de beëindiging van de overeenkomst, het belang van deze overeenkomst in de vorming van zijn totale omzet, de risico's die de distributeur heeft gelopen tijdens de uitvoering van de overeenkomst, zijn omscholingsmogelijkheden, de economische situatie van beide partijen en de redenen die een van de partijen ertoe hebben gebracht de overeenkomst te beëindigen,
  - b). naar het voorbeeld van de richtlijn van 18 december 1986 kan een uitgezette distributeur onder bepaalde voorwaarden recht hebben op een vergoeding voor de uitzetting of het verlies van klanten.

- c). postcontractuele concurrentiebedingen zijn alleen geldig onder bepaalde voorwaarden, in het bijzonder door de toepassing ervan afhankelijk te maken van de betaling van een specifieke vergoeding aan de distributeur,
  - d). de leverancier is verplicht om de voorraad aan het einde van de overeenkomst terug te nemen,
  - e). een optieclausule om het bedrijf van de distributeur te kopen of een voorkoopclausule mag de distributeur niet verplichten om zijn handelsfonds onder de marktwaarde te verkopen,
  - f). een clausule die bepaalt dat de overeenkomst intuitu personae van de distributeur wordt gesloten, kan hem niet verbieden zijn activiteiten aan een ander lid van het netwerk over te dragen.
- 4). Bevestiging van het dwingende karakter van de wet.

Patrick Kileste en Michel Caluwaerts