



Pas op voor uw Belgische distributeur

Stel je voor...

Een interne studie toont aan dat je huidige distributie set-up in Europa niet meer van deze tijd is. High-end producten moeten in optimale omstandigheden aangeboden worden en dat is nu niet het geval. Een goede graadmeter is dat je kosten voor herstellingen onder garantie nog nooit zo hoog geweest zijn. Je wil daarom je distributiesysteem doorheen Europa reorganiseren. Het moet beter en efficiënter.

Minder prettig, maar onvermijdelijk is dat je afscheid moet nemen van bepaalde verdeelpunten. Die hebben een distributieovereenkomst van onbepaalde duur, die gelukkig een duidelijke bepaling bevat die je in staat stelt om ze op elk ogenblik te beëindigen met een opzegtermijn van 1 jaar.

Wanneer je de Belgische distributeur opzegt, stelt die je meteen in gebreke en vordert hij een opzegvervangende vergoeding en zelfs een cliënteelvergoeding. Je weet niet wat je hoort. De overeenkomst zwijgt in alle talen over een cliënteelvergoeding en je hebt de contractueel voorziene opzegtermijn van 1 jaar gerespecteerd. De distributeur houdt echter vol en verwijst naar dwingende Belgische spelregels. De overeenkomst voorziet nochtans dat het Nederlands recht van toepassing is. Met zijn verwijzing naar het Belgisch recht, lijkt de distributeur dan ook de bal compleet mis te slaan.

Of moet je je toch zorgen maken ?

Even verduidelijken

België is in Europa kampioen in de bescherming van distributeurs met een distributieovereenkomst van

• • • contrast • • • •

onbepaalde duur. In een internationale context is het dan ook steeds een aandachtspunt.

De Belgische regels voor het beëindigen van bepaalde types van distributieovereenkomsten van onbepaalde duur zijn recent geïncorporeerd in het nieuwe Wetboek van Economisch Recht (titel 3 van Boek X).

Het gaat om de volgende types distributieovereenkomsten:

1. De distributeur is exclusief aangesteld; of
2. De distributeur verkoopt bijna alle producten in het gebied (feitelijke quasi-exclusiviteit); of
3. De overeenkomst legt belangrijke verplichtingen op die op strikte en bijzondere wijze aan de distributieovereenkomst gekoppeld zijn en waardoor de distributeur groot nadeel lijdt in geval van beëindiging van de distributieovereenkomst.

Er geldt geen bijzondere bescherming voor de distributeur als geen van deze criteria is vervuld. Dan speelt het normale contractenrecht. De contractueel voorziene opzegtermijn is bindend en er is geen wettelijke basis voor een “goodwill” vergoeding.

De bijzondere bescherming geldt wel als één van deze criteria vervuld is, en de overeenkomst bovendien van onbepaalde duur is. Let op, overeenkomsten van bepaalde duur worden van onbepaalde duur (en genieten dus van de wettelijke bescherming) als de distributeur niet per aangetekende brief is opgezegd tussen 6 en 3 maanden voor het verstrijken van de duurtijd. Overeenkomsten van bepaalde duur die (al dan niet licht gewijzigd) voor de derde maal vernieuwd zijn, genieten ook van de wettelijke bescherming alsof het om overeenkomsten van onbepaalde duur gaat.

Wat omvat die wettelijke bescherming dan precies ?

Eerst en vooral kunnen beschermde distributeurs (behalve bij grove tekortkoming of uitdrukkelijk ontbindend beding) enkel worden beëindigd mits een redelijke opzegtermijn. De wet bepaalt niet wat een redelijke opzegtermijn is. Het bepalen van de redelijke termijn gebeurt dan ook van geval tot geval door de rechter. De meeste rechtspraak verwijst naar de duurtijd die redelijkerwijs nodig is voor de distributeur om zijn activiteiten te heroriënteren en een gelijkwaardige bron van inkomsten te vinden (bijv. een andere leverancier aan te trekken of business met bestaande leveranciers verder uit te bouwen). Heeft de leverancier geen redelijke opzegtermijn gegeven, dan heeft de distributeur recht op een opzegvervangende vergoeding.

De distributeur kan ook recht hebben op een “billijke bijkomende vergoeding”, namelijk voor opzegkosten van personeel (het zogeheten rouwgeld), bepaalde kosten die de distributeur heeft gemaakt in het kader van de distributieovereenkomst en, meest belangrijk, voor opgebouwd cliënteel (“goodwill”).

De wet voorziet drie cumulatieve voorwaarden voor het recht op een cliënteelvergoeding: (i) er is een significante meerwaarde aan cliënteel door aanbreng van nieuwe cliënten of groei van business met bestaande cliënten; **én** (ii) deze meerwaarde is er gekomen door inspanningen van de distributeur; **én** (iii) de leverancier zal nog voordelen genieten van dit cliënteel na het einde van de overeenkomst. Net zoals het recht op een redelijke opzegtermijn, gebeurt de beoordeling van het recht op goodwill van geval tot geval door de rechter, als de partijen het niet eens raken, wat nogal eens het geval is.

• • • contrast • • • •

Aard van deze regels

Deze bescherming is juridisch gezien een merkwaardig beestje. Heel technisch gesproken gaat het om bepalingen van bijzonder dwingend recht als de distributieovereenkomst betrekking heeft op het Belgisch grondgebied. Als een Belgische rechter met een beschermde overeenkomst wordt geconfronteerd, moet hij de Belgische wet toepassen, ook al voorziet de distributieovereenkomst dat het recht van een ander land (in ons voorbeeld : Nederland) toepasselijk is. De wet maakt het daarenboven makkelijk voor de distributeur om een dispuut aan de Belgische rechter voor te leggen.

Concreet

In geval van een reorganisatie van een Europees distributienetwerk is het zeker geen overbodige luxe om bijzondere aandacht te besteden aan de distributeur die voor België is aangesteld. Deze geniet mogelijk een bijzondere bescherming in geval van beëindiging. Die bescherming kan voor verrassingen zorgen en leiden tot lange procedures, vaak met aanstelling van een deskundige. Let daarom in het bijzonder op het volgende:

- Is de overeenkomst van het type waarop de bijzondere bescherming van toepassing is?
- Is er een uitdrukkelijk ontbindend beding waarop je je kan beroepen?
- Als de contractueel voorziene opzegtermijn is gegeven, is het aan de distributeur om aan te tonen dat die termijn onvoldoende lang is om een gelijkwaardige inkomstenbron aan de haak te slaan.
- Als de distributeur een cliënteelvergoeding vraagt, laat hem dan de objectieve elementen aanreiken waaruit blijkt dat de cumulatieve voorwaarden voor het bekomen van zo een vergoeding effectief vervuld zijn.