F Franchise PA02 **Bruxelles, le 6 novembre 2026**
SL/JP

PROJET D'AVIS

sur

UNE PROPOSITION DE RÉSOLUTION CONCERNANT L'ÉLABORATION D'UN CADRE LÉGISLATIF RELATIF AUX CONTRATS DE FRANCHISE

Conseil Supérieur des Indépendants et des PME
City Atrium C (4e étage) - Rue du Progrès 50 - 1210 Bruxelles
Tél. : 02 277 90 16 - secr@hrzkmo-csipme.fgov.be - www.csipme.fgov.be

Le 8 octobre 2026, le Conseil Supérieur des Indépendants et des PME a reçu du Président de la commission de l'Économie, de la Protection des consommateurs et de la Digitalisation, Roberto D'Amico, une demande d'avis sur une proposition de résolution concernant l'élaboration d'un cadre législatif relatif aux contrats de franchise.

Après avoir consulté les membres de la commission Pratiques du marché, le Bureau du Conseil Supérieur a émis en urgence l'avis suivant le xx novembre 2026.

CONTEXTE

La proposition de résolution[1] demande qu'une loi belge relative à la franchise, de droit impératif afin d'assurer des conditions de concurrence équitables et de rééquilibrer les rapports de force, soit rédigée par la Commission d'avis des contrats de distribution commerciale.

La nouvelle loi relative à la franchise devrait couvrir l'ensemble du cycle de vie d'une franchise, en tenant compte du fait qu'il existe déjà un cadre légal concernant l'information précontractuelle en matière d'accords de partenariat commercial, dont la franchise.

POINTS DE VUE

Le Conseil Supérieur est favorable à cette démarche. Le modèle de la franchise se développe dans un nombre croissant de secteurs et constitue un outil précieux pour les indépendants et les PME : il leur permet d'accéder à une marque, à un savoir-faire éprouvé, à des économies d'échelle et à un soutien commercial ou technique tout en conservant leur ancrage local et leur statut d'entrepreneur. Cette diffusion croissante justifie d'autant plus l'élaboration d'un cadre clair, prévisible et équilibré.

Il faut cependant tenir compte que des réglementations encadrant déjà la relation dans le cadre de la franchise (ou pour certains secteurs) existent :

- Livre X du CDE pour l'information précontractuelle dans les accords de partenariat commercial,
- Livre VI pour les clauses abusives B2B,
- Arrêté royal du 20 juin 2024 complétant les listes de clauses abusives pour les accords de partenariat commercial concernant le commerce de détail en magasin non spécialisé à prédominance alimentaire,
- Livre IV pour l'abus de dépendance économique.

Le fait de les rassembler dans un instrument unique et plus lisible est certainement positif pour la sécurité juridique des parties et pour l'attractivité du modèle.

Le Conseil Supérieur souligne qu'un cadre juridique clair doit également être assorti de mécanismes qui permettent l'application effective de ce cadre et des protections qu'il prévoit à l'égard de franchisés.

[1] DOC 56 1681/001.

La Commission d'avis des contrats de distribution commerciale, déjà instituée et composée de manière équilibrée, peut constituer le cénacle approprié pour préparer le projet.

Eléments de la résolution

Selon les auteurs de la résolution, la nouvelle loi relative à la franchise devrait couvrir l'ensemble du cycle de vie d'une franchise, en tenant compte du fait qu'il existe déjà un cadre légal concernant l'information précontractuelle en matière d'accords de partenariat commercial, dont la franchise. Le Conseil Supérieur marque son accord avec cette approche.

Les auteurs estiment que la loi devrait également prévoir les éléments suivants :

1. Une définition légale claire de la franchise

Cet exercice semble, selon le Conseil Supérieur, assez difficile à réaliser dans la pratique.
Une définition trop étroite ou trop rigide créerait des risques de requalification et d'insécurité.

Elle devrait en outre rester compatible avec le droit de la concurrence. De plus, vu le contexte, il existe un risque que les franchiseurs ne trouvent une nouvelle manière de contourner l'application des règles en définissant leur activité quelque peu différemment de la définition légale proposée.

Par conséquent, le Conseil Supérieur estime qu'il est préférable de définir le concept de "collaboration commerciale" aussi largement que possible afin qu'il couvre les différents types de relations dans tous les secteurs possibles et protègent ainsi les entrepreneurs indépendants.

2. L'affirmation d'une obligation générale d'agir loyalement et de bonne foi durant l'exécution du contrat de franchise, y compris en ce qui concerne les éventuelles pénalités

Les principes de bonne foi existent déjà en droit commun et dans les règles B2B. Une consécration spécifique peut être envisagée. Une approche concrète telle que le récent arrêté royal, qui privilégie l'interdiction de clauses concrètement déséquilibrées, reste sans doute préférable à des principes abstraits aux contours incertains.

3. Un régime minimum de liquidation régulière des sommes dues pendant la durée du contrat de franchise, sans possibilité d'interdire une compensation

Ce point répond à un besoin réel de trésorerie pour les franchisés indépendants.
Il y a lieu d'ériger en principe que toutes les conditions contractuelles doivent figurer dans le contrat lui-même (et non dans les memos ou lettres qui restent volontaires). Ceci constitue une concrétisation de l'exigence de transparence de la loi B2B.

4. Un encadrement clair des possibilités de modifications de certains aspects de la relation contractuelle pendant la durée du contrat de franchise

Les modifications unilatérales substantielles sont un point de tension fréquent. Un mécanisme d'information préalable, de justification objective, d'évaluation des coûts et, le cas échéant, d'une possibilité de résiliation ou d'adaptation en cas de modification substantielle déséquilibrée est utile, tout en préservant la capacité du franchiseur à faire évoluer le concept commercial. Cet encadrement doit rester cohérent avec les interdictions déjà prévues par l'arrêté royal et avec les règles générales sur les clauses abusives.

5. Un cadre clair destiné aux franchisés qui sont également propriétaires de l'immeuble commercial concerné

Cet aspect est fondamental. Il importe que les entrepreneurs propriétaires des locaux commerciaux puissent avoir la valeur de leur bien.

6. Une liste de clauses interdites

Cette liste a déjà été réalisée pour les accords de partenariat commercial dans le commerce de détail en magasin non spécialisé à prédominance alimentaire. Les clauses sectorielles de l'arrêté (limitation de l'obligation de livraison, interdiction de se préparer ou de négocier pendant le préavis sous réserve du secret d'affaires, support de plus de la moitié des coûts promotionnels imposés, compétence territoriale, valorisation forfaitaire manifestement déraisonnable, poursuite d'une exploitation structurellement déficitaire, clause résolutoire expresse) offrent des points de référence utiles et peuvent servir de source d'inspiration pour d'autres secteurs.

7. Une certaine protection contre l'abus de dépendance économique

Le régime existe déjà au Livre IV du CDE. Toute disposition supplémentaire doit éviter la redondance ou l'affaiblissement des conditions existantes (dépendance, exploitation abusive et effet sur la concurrence). La dépendance est inhérente à de nombreuses franchises ; seule son exploitation abusive doit être sanctionnée.
Le cas échéant, il peut être utile de réaffirmer clairement qu'il existe une certaine dépendance économique dans le chef du franchisé et que l'interprétation se fera en faveur de la « partie la plus faible » à savoir le franchisé, en cas de litige.

8. La possibilité de transférer à une autre personne (morale) le contrat de franchise conclu intuitu personae

Cette possibilité peut faciliter la transmission d'entreprises et la sortie des indépendants. Elle ne doit pas devenir un droit automatique qui priverait le franchiseur de toute maîtrise sur la qualité du réseau. Des conditions claires et non discriminatoires mais également des délais de réponse et une obligation de motivation doivent être prévus, en articulation avec les règles de cession de fonds de commerce.

Le caractère intuitu personae doit également fonctionner dans les deux sens. En effet, le franchiseur ne peut transmettre le réseau d'affiliés tout simplement, sans laisser la possibilité aux franchisés de rompre le contrat.

9. La fin du contrat de franchise, avec une attention particulière pour les clauses de non-concurrence post-contractuelles

Les clauses de non-concurrence post-contractuelles doivent être déclarées nulles de plein droit. Cela vaut tout particulièrement pour les propriétaires des locaux commerciaux.
Les locataires, quant à eux, doivent bénéficier d'une indemnisation appropriée pour le préjudice subi pendant la période où il leur est interdit de poursuivre leurs activités. Il peut s'agir notamment d'une indemnité de clientèle (goodwill) et/ou d'une indemnité complémentaire comme le prévoit la loi sur les agences commerciales.

10. Analyse de rentabilité et de solvabilité

Un autre aspect que le Conseil Supérieur voudrait aborder concerne le principe selon lequel, en cas de modifications unilatérales, une analyse de rentabilité et de solvabilité doit être effectuée si de nouveaux investissements sont imposés par le franchiseur pendant la durée du contrat ou lors de sa conclusion. Elle devrait tenir compte des investissements restant à amortir, du financement nécessaire et de la durée restante du contrat.
À l'instar des Pays-Bas, cela ne pourrait éventuellement être possible qu'avec l'accord de la majorité au sein du réseau. A cet égard, il y a également lieu de se pencher sur la loi B2B qui stipule que cet aspect relève des « clauses grises » (où une modification ne peut intervenir qu'avec un motif valable).

11. Retard ou interruption de livraison

Le Conseil Supérieur est également d'avis qu'une telle réglementation devrait aussi contenir des dispositions en cas de retard ou d'interruption des livraisons. Le dispositif devrait prévoir une information rapide des franchisés concernés, des solutions de continuité d'approvisionnement et la désignation d'un interlocuteur chargé du suivi. Une procédure claire devrait permettre l'examen des pertes et des surcoûts, en tenant compte des responsabilités respectives et sans en faire supporter systématiquement l'intégralité au franchisé.

CONCLUSION

Le Conseil Supérieur est partisan de l'élaboration d'un cadre législatif spécifique pour les contrats de franchise.

Le développement du modèle de franchise dans un nombre croissant de secteurs renforce la pertinence de cette démarche, pour autant qu'elle reste proportionnée, qu'elle protège les indépendants contre les abus réels et qu'elle préserve le dynamisme entrepreneurial que le modèle permet.