

---

**HOF VAN BEROEP BRUSSEL 12 APRIL 2005**


---

**TUSSENPERSONEN (HANDEL)**

**Franchising – Handelsagentuur – Uitvoering van de overeenkomst – Verplichting tot uitvoering te goeder trouw – Einde van de overeenkomst – Herkwalificatie van een franchiseovereenkomst in een handelsagentuurovereenkomst – Beëindiging van de overeenkomst op initiatief van de agent wegens medische redenen – Verschuldigde uitwinningsvergoeding**

*Niettegenstaande de kwalificatie die de partijen aan hun contractuele relatie geven, kan de rechter beslissen dat een zogenaamde “franchise-“overeenkomst in werkelijkheid een handelsagentuurovereenkomst is, wanneer blijkt dat de distributeur de producten verkocht in naam en voor de rekening van de fabrikant, dat de distributeur de geïnde bedragen rechtstreeks overschreef op de rekening van de fabrikant en dat hij een commissieloon ontving en dat de fabrikant zich ertoe verbond de niet-verkochte goederen terug te nemen. De omstandigheid dat de distributeur gebruik maakte van het merk en het beeld van de fabrikant, alsook van het concept en van een methode en een zekere knowhow die door hem ontwikkeld werden, is niet onverenigbaar met het bestaan van een agentuurovereenkomst, maar is er daarentegen eigen aan.*

*De handelsagentuurovereenkomst moet te goeder trouw worden uitgevoerd. Deze verplichting kan inhouden dat de concessiegever een voldoende aantal producten ter beschikking van de agent stelt zodat deze een rendabele activiteit kan uitoefenen.*

*Overeenkomstig artikel 20 § 5, 2° van de wet van 13 april 1995, is de uitwinningsvergoeding verschuldigd aan de agent die een cliënteel heeft aangebracht en die een einde aan de contractuele relatie stelt wegens gezondheidsredenen waaruit blijkt dat deze niet puur punctueel van aard zijn.*

**Dujardin Viviane/NV Buissonnière**

**Zet.: P. Blondeel (voorzitter), B. Lybeer et C. Van Santvliet (raadsheren)**

**Pl.: Mrs. B. Cartuyvels, P. Hubain en A. Lombart**

(...)

**Overzicht van de relevante feiten**

6. De echtgenoten Goethals-Van De Gent hebben sedert 1985 een originele lijn van kledingproducten ontwikkeld, aanvankelijk alleen voor kinderen, later ook voor baby's, volwassenen en adolescenten.

Deze producten worden hoofdzakelijk verdeeld onder de merknamen “Buissonnière” en “Vent d’Est”.

Aanvankelijk werd deze handelsactiviteit gevoerd door hun BVBA Mojarex, en vervolgens door de NV Buissonnière, geïntimeerde.

**INTERMÉDIAIRES COMMERCIAUX**

**Franchise – Agence commerciale – Exécution du contrat – Obligation d’exécution de bonne foi – Fin du contrat – Contrat de franchise requalifié en contrat d’agence commerciale – Terminaison du contrat à l’initiative de l’agent pour raison médicale – Indemnité d’éviction due**

*Nonobstant la qualification donnée par les parties à leur relation contractuelle, le juge peut considérer que constitue un contrat d’agence commerciale, un contrat dit “de franchise” dont il ressort notamment que le distributeur vendait les produits au nom et pour le compte du fabricant, que le distributeur versait directement au fabricant les sommes encaissées et était payé par commissions et que le fabricant s’engageait à reprendre les invendus. La circonstance que le distributeur faisait usage de la marque et de l’image du fabricant, ainsi que du concept, d’une méthode et d’un certain know-how développés par celui-ci, n’est pas incompatible avec l’existence d’un contrat d’agence, mais lui est au contraire propre.*

*Le contrat d’agence commerciale doit être exécuté de bonne foi. Cette obligation peut impliquer que le commettant mette un volume suffisant de produits à la disposition de l’agent afin de permettre à celui-ci de mener une activité rentable.*

*Conformément à l’article 20 § 5, 2° de la loi du 13 avril 1995, l’indemnité d’éviction est due à l’agent qui a apporté une clientèle et qui met fin à la relation contractuelle pour des raisons de santé dont il n’apparaît pas qu’elles sont purement ponctuelles.*

7. In het begin werden voormelde producten verdeeld via privé-verkopen en in 1986 werd beslist een verkooppunt te openen te Waver.

8. Vanaf 1989 begon men de producten te verdelen door middel van een netwerk van verkooppunten, en dit volgens een originele distributiewijze en een bijzondere verkooptechniek, die het concept Buissonnière wordt genoemd en als volgt wordt beschreven door geïntimeerde.

Aangezien partijen het oneens zijn over de kwalificatie van de overeenkomsten die met de uitbaters van deze verkooppunten worden gesloten (volgens appellante gaat het om een handelsagentuur en volgens geïntimeerde om franchising),

worden zij voorlopig aangeduid als (zelfstandige) tussenpersonen.

a) De winkels zijn niet het gehele jaar geopend, doch wel gedurende twee periodes van vier maanden per jaar (van maart tot en met juni en van september tot en met december), en met een degressief aantal dagen per week, namelijk vijf opeenvolgende dagen, waaronder ook het weekend, in de eerste maand, en drie dagen per week tijdens de volgende drie maanden. De reden hiervoor is dat bij het begin van elk nieuw seizoen, de klanten de verkooppunten druk bezoeken omdat zij weten dat zij dan de grootste keuze hebben. Tijdens de eerste weken wordt het grootste deel van de omzet gerealiseerd.

b) Geïntimeerde stelt de voorraad ter beschikking van de zelfstandige tussenpersoon, maar blijft er eigenaar van. Deze goederen worden door de tussenpersoon verkocht in het kader van een verkoopmandaat, de opbrengsten worden aan geïntimeerde gestort en de tussenpersoon ontvangt een commissie op de gerealiseerde verkopen.

c) Op het einde van elk seizoen draagt niet de zelfstandige tussenpersoon, doch geïntimeerde het risico van de niet-verkochte producten. Zij behoudt zich echter contractueel het recht voor om dit risico zoveel mogelijk te beperken door regelmatig en in functie van de daadwerkelijke verkopen, de bij een zelfstandige tussenpersoon in bewaring gegeven voorraden terug te nemen. Deze teruggenomen producten worden gecentraliseerd in de winkel te Waver, waar de centrale voorraad wordt beheerd door een onafhankelijk bureau, om vervolgens te worden herverdeeld in de verschillende verkooppunten van het netwerk.

Volgens geïntimeerde gebeurt deze herverdeling in samenspraak met en met de actieve medewerking van de zelfstandige tussenpersoon, die zelf beslist welke goederen teruggezonden worden voor herverdeling, gaat elke teruggave gepaard met een levering van goederen, afkomstig van de andere winkels, en gaat het bij de herverdeling om goederen van het lopende seizoen en geenszins om producten van voorgaande jaren.

Deze beweringen worden betwist door appellante, die stelt dat geïntimeerde eenzijdig bepaalt welke goederen zij terugneemt, terwijl de tussenpersoon in beginsel aanvullingen krijgt, waarvan noch de aard (nieuwe goederen of voorbijgestreefde goederen van de vorige jaren), noch hun waarde duidelijk conventioneel wordt bepaald, zodat er terzake geen garantie wordt gegeven en de tussenpersoon hierover geen controle heeft. Zij beweert ook dat geïntimeerde de artikelen die het meeste succes opleverden, terugvorderde van haar zelfstandige tussenpersonen om deze te verkopen te Waver, en dat deze retours plaatsvonden na de eerste acht of tien verkoopdagen. Zij zouden bovendien geen betrekking hebben gehad op een aantal exemplaren van een bepaald artikel, maar op alle exemplaren ervan. Hierbij zou geïntimeerde er niet voor teruggedeinsd zijn onjuiste lijsten op te stellen van

artikelen waarvan werd beweerd dat zij uitgeput waren, en dit om ze te kunnen terugnemen.

d) Bij de aanvang van elk seizoen stelt geïntimeerde “pre-packs” samen die bestemd zijn voor de tussenpersonen en voor elk van hen dezelfde zijn. Deze “pre-packs” bestaan volgens geïntimeerde uit een geheel van goederen dat evenwichtig is samengesteld op basis van kledingsoort, kleuren, maten, enz., alsook op basis van haar ervaring uit de voorgaande jaren en rekening houdend met de mode, maar ook op basis van de suggesties van de franchisenemers, waarnaar wordt gepeild na elk seizoen.

e) De zelfstandige tussenpersonen dienen informaticamateriaal aan te kopen en zij krijgen op de vooravond van de opening van elk seizoen gratis diskettes, waarop de geleverde voorraad wordt weergegeven.

f) In bepaalde winkels worden ook schoenen verkocht, doch dit gebeurt voor rekening van een derde, aan wie de tussenpersonen commissies factureren.

g) Volgens geïntimeerde worden door dit concept de investeringen van de tussenpersonen zeer laag gehouden.

9. Met het oog op de opening van het verkooppunt te Ukkel, werd op 24 januari 1989 een “contract van franchising” gesloten tussen de BVBA Mojarex, enerzijds, en appellante, anderzijds.

Deze overeenkomst, die werd gesloten voor een duur van drie jaren, gaf aan appellante het recht om de Buissonnière-artikelen te verkopen in de regio van Groot-Brussel.

Op 21 januari 1992 werd een nieuwe “overeenkomst van franchising” ondertekend door geïntimeerde, enerzijds, en appellante, anderzijds. Deze overeenkomst, die opnieuw werd aangegaan voor de duur van drie jaren, vermeldde als territorium: Ukkel en omstreken (het westen van Brussel).

10. In een schrijven van 27 april 1992 aan appellante, formuleerde geïntimeerde een aantal grieven in verband met de toestand van de winkel en het onthaal van het cliënteel. Zij gaf appellante onder meer de raad om zo spoedig mogelijk een ander verkooppunt te vinden op de as Brussel-Waterloo, met een oppervlakte van ongeveer 250 m<sup>2</sup> en mogelijkheid tot parking. Geïntimeerde dreigde met de beëindiging van de overeenkomst, indien appellante niet zou ingaan op het geheel van de geformuleerde opmerkingen.

Op 28 juli 1992 deelde geïntimeerde een aantal schriftelijke aanbevelingen mee. Hierin wees zij onder meer op de kleine omvang van de lokalen voor de presentatie van de volledig collectie en vroeg zij opnieuw dat de verkoopruimte zou worden uitgebreid of dat appellante zou verhuizen naar een groter lokaal (250 à 300 m<sup>2</sup>).

Volgens appellante, op dit punt niet tegengesproken door geïntimeerde, nam haar omzetcijfer tussen 1989 en 1992 toe van 13.023.375 BEF tot 35.915.605 BEF, maar meldde geïn-

timeerde in het begin van december 1992 dat slechts een gedeelte van de kledingcollectie zou worden geleverd.

(...)

11. Op 17 februari 1995 werd de overeenkomst tussen partijen hernieuwd voor één jaar.

12. In een schrijven van 15 mei 1997 wees geïntimeerde haar zelfstandige tussenpersonen op het feit:

– dat de collectie van het merk “Vent d’Est” steeds groter werd en dat deze zou worden geleverd in functie van de beschikbare plaats in elke winkel;

– dat zij anderhalf jaar voordien de commissies had verhoogd met 3% (van 15 tot 18%), verhoging die moest worden besteed aan de verbetering van de winkel; en

– dat, indien deze verbeteringen niet voldoende zouden zijn, zij zich het recht voorbehold om de commissies te vermindern en het verschil te gebruiken om zelf de werken uit te voeren.

Op 13 mei 1997 had appellante inmiddels een overeenkomst van handelshuur onderschreven, waardoor haar verkoopruimte werd verdriedubbeld en het maandelijks te betalen huurgeld werd verhoogd van 37.000 BEF tot 120.000 BEF.

13. Op 9 oktober 1997 ondertekenden partijen een nieuwe “overeenkomst van franchising” voor een duur van drie jaren.

Geïntimeerde geeft toe dat dit gebeurde om reden dat appellante haar winkelruimte had vergroot.

14. Appellante beweert dat, op basis van het aantal goederen dat zij voor het winterseizoen van 1996 en voor het zomerseizoen van 1997 in bewaring had gekregen, namelijk respectievelijk 17.400.000 BEF en 13.448.850 BEF, en van de op 15 mei 1997 door geïntimeerde gedane belofte om het aantal ter beschikking gestelde goederen proportioneel te verhogen in functie van de uitbreiding van de verkoopruimte, mocht verwacht worden dat zij voor de winter van 1997 57.420.000 BEF goederen en voor de zomer van 1998 44.381.205 BEF goederen zou krijgen, terwijl slechts voor respectievelijk 18.758.900 BEF en 18.069.670 BEF producten ter beschikking werden gesteld.

Zij signaleerde dit in een schrijven van 23 april 1998, waarin zij eveneens haar beklag maakte over de belangrijke en niet gerechtvaardigde terugnames van voorraden, waartoe geïntimeerde liet overgaan na de eerste week en waarbij de best verkochte goederen werden teruggenomen om ze 10% goedkoper te verkopen te Waver. Zij vroeg of geïntimeerde bereid was hieraan tegemoet te komen.

(...)

17. In een brief van 21 september 1999 maakte appellante haar beklag over het feit:

– dat het informaticamateriaal te laat was geleverd en bovendien niet bleek te functioneren;

– dat zij de collectie schoenen niet had ontvangen;

– dat zij minder goederen had ontvangen dan het vorige seizoen;

– en dat men vroeg dat zij voor 2.701.080 BEF goederen zou teruggeven, hetgeen bovendien vaak op het geheel van bepaalde artikelen sloeg, terwijl de waarde of de aard van de beloofde bijvullingen niet werd bepaald.

Zij stelde geïntimeerde in gebreke om de ontbrekende goederen van dat seizoen, en niet van een vorig, ter beschikking te stellen.

Deze brief werd op 23 september 1999 beantwoord door geïntimeerde, die de grieven verwierp.

(...)

18. Op 29 december 1999 liet appellante weten aan geïntimeerde dat zij een belangrijke chirurgische ingreep zou moeten ondergaan in het begin van het jaar 2000 en dat het zeker was dat zij geen enkele professionele activiteit zou kunnen hervatten vóór 1 mei 2000. Zij deelde dan ook mee dat zij op grond van de bepalingen van de overeenkomst van 9 oktober 1997, en zonder tegenbericht van geïntimeerde, de overeenkomst als beëindigd zou beschouwen op het einde van het lopende seizoen en de goederen zou terugbezorgen op 12 januari 2000.

De winkel te Ukkel werd op 31 december 1999 gesloten.

In een brief van 25 januari 2000 nam geïntimeerde akte van deze beslissing, onder alle voorbehoud en zonder nadelige erkenning. Zij kondigde aan dat zij in de komende dagen de definitieve afrekening zou meedelen en, na de betaling van het saldo, de waarborg zou vrijgeven. Zij vroeg ook dat appellante de klanten op de hoogte zou stellen van de sluiting van de winkel te Ukkel en hen zou verwijzen naar de andere winkels van Buissonnière, en deelde een ontwerp van bericht mee dat zij hiervoor had opgesteld.

### Bespreking

19. Partijen zijn het oneens met betrekking tot de kwalificatie van de door hen gesloten en uitgevoerde overeenkomst.

De rechter kan de juridische aard van een overeenkomst bepalen op grond van de hem regelmatig voorgelegde gegevens binnen en buiten de overeenkomst, mits hij de bewijskracht hiervan niet miskent en geen bewijs aanneemt buiten en boven de inhoud van de akte in de gevallen waarin de wet zulks niet toelaat. Hierbij gaat hij de gemeenschappelijke bedoeling na van de contracterende partijen en is hij niet gebonden door de kwalificatie die de partijen aan de overeenkomst geven.

20. De overeenkomst van handelsagentuur is een overeenkomst waarbij de ene partij, de handelsagent, door de andere

partij, de principaal, zonder dat hij onder diens gezag staat, permanent en tegen vergoeding belast wordt met het bemiddelen en eventueel het afsluiten van zaken in naam en voor rekening van de principaal.

De overeenkomst van franchising is daarentegen een overeenkomst waarbij de ene partij, de franchisegever, een door hem in het economisch verkeer bekend gemaakt commercieel imago, samen met het door hem ontwikkelde systeem van commercialisering, tegen vergoeding ter beschikking stelt van de andere, de franchisenemer, die eigenaar is van zijn handelszaak en koopt en verkoopt in eigen naam en voor eigen rekening.

21. Ondanks het feit dat de tussen partijen gesloten overeenkomst uitdrukkelijk bepaalt dat appellante ten aanzien van derden (het cliënteel) handelt in eigen naam en voor eigen rekening, en dat hij niet zal kunnen worden beschouwd als mandataris, concessiehouder, agent of bediende van geïntimeerde, zijn de partijen het erover eens:

- dat de door geïntimeerde aan appellante ter beschikking gestelde goederen niet in eigendom werden overgedragen aan deze laatste, doch aan eerstgenoemde bleven toebehoren en enkel in consignatie werden gegeven;
- dat appellante deze goederen verkocht in naam en voor rekening van geïntimeerde, die zelf de verkoopprijzen oplegde en wiens naam voorkwam op het uithangbord van de verkoopruimte en op de kastickets;
- dat appellante de opbrengst van deze verkopen diende te storten op de rekening van geïntimeerde en hiervoor vergoed werd door middel van commissies; en
- dat de niet-verkochte goederen werden teruggenomen door geïntimeerde.

Nadat appellante een einde had gesteld aan de tussen partijen gesloten overeenkomst, verzocht geïntimeerde haar de klanten te informeren over de sluiting van het verkooppunt te Ukkel en hen te verwijzen naar andere winkels van Buissonnière.

Zij deelde tevens een ontwerp van bericht mee dat zij met dat doel had opgesteld. Hierop werd uitdrukkelijk aangegeven dat Buissonnière de klanten op de hoogte stelde van de sluiting van haar winkel en hen liet weten dat zij het assortiment van haar producten konden vinden in de andere winkels van Buissonnière.

Op basis van deze gegevens stelt het hof vast dat partijen een overeenkomst van handelsagentuur hebben gesloten en dat hun rechtsverhouding werd beheerst door de dwingende bepalingen van de wet van 13 april 1995.

Hieraan wordt geen afbreuk gemaakt door het feit dat appellante deze activiteit van handelsagent uitoefende in een verkooppunt dat door haar werd gehuurd en met personeel dat door haar in dienst werd genomen en betaald, dat zij hiervoor investeringen moest doen in eigen naam en voor eigen reke-

ning, en dat zij de in consignatie gegeven goederen diende te verzekeren.

Deze handelsruimte, dit personeel en het resultaat van haar investeringen werden door haar immers aangewend om als handelsagent van geïntimeerde te kunnen optreden.

Het uitbaten van haar eigen handelszaak als handelsagent van geïntimeerde, haar klant, mag echter niet worden verward met de handelszaak van geïntimeerde, die onder meer bestaat uit het cliënteel dat de winkel van appellante bezocht.

De uitdrukkelijke verwijzing naar de franchising in de door partijen ondertekende contracten en in de door hen gevoerde briefwisseling, en het *intuitu personae*-karakter van deze overeenkomsten staan hieraan niet in de weg.

Dat appellante gebruik maakte van de naam en het imago van Buissonnière en van het concept, de methode en een zekere knowhow van geïntimeerde en commercieel en administratief werd gesteund door deze laatste via opleidingsstages, vormingen van personeel, bezoeken en raadgevingen, is niet onverenigbaar met, maar integendeel eigen aan de handelsagentuur.

In haar conclusie geeft geïntimeerde tenslotte uitdrukkelijk toe dat het contract tussen partijen meer was dan een agentuur, hetgeen impliceert dat zij erkent dat de wezenlijke elementen ervan voorhanden waren in hun rechtsverhouding.

22. Appellante vordert de veroordeling van geïntimeerde tot het betalen van de som van 37.536.610 BEF (930.508,26 EUR) ten titel van achterstallige commissies.

Zij ontkent niet dat zij de haar verschuldigde commissies heeft ontvangen op de door haar gerealiseerde verkopen.

Zij maakt echter aanspraak op voormeld bedrag op grond van het feit dat geïntimeerde sedert 1995 een onvoldoende hoeveelheid goederen ter beschikking heeft gesteld van het verkooppunt te Ukkel, waardoor zij commissies heeft gederfd.

In dit verband overweegt het hof het volgende.

23. In de tussen partijen ondertekende contracten werd geen beding opgenomen met betrekking tot het aantal goederen dat door geïntimeerde ter beschikking moest worden gesteld.

Deze contracten bepaalden enkel:

- dat appellante bij het begin van elk seizoen een voorraad goederen diende af te halen bij geïntimeerde;
- dat deze voorraad door geïntimeerde zou worden samengesteld op een zo evenwichtig mogelijke wijze, teneinde appellante toe te laten het geheel van de nieuwe collectie voor te stellen en minstens vijf dagen verkoop te realiseren, waarbij een rechtvaardige verdeling werd nagestreefd tussen de verschillende verkooppunten;
- dat er ook herbevoorradingen voorzien waren; en

– dat geïntimeerde zich het recht voorbehield om bepaalde producten te komen terughalen of de teruggave ervan te vragen, teneinde de voorraden van de verschillende verkooppunten in evenwicht te brengen.

De aanduiding in deze contracten van de waarde van de goederen die door appellante diende verzekerd te worden, en de evolutie van deze cijfers, impliceren niet dat geïntimeerde er zich toe heeft verbonden om een hoeveelheid goederen te leveren tot beloop van deze te verzekeren waarde.

Dit alles staat er echter niet aan in de weg dat geïntimeerde de overeenkomst van handelsagentuur te goeder trouw diende uit te voeren.

Hierbij diende zij rekening te houden met de op appellante rustende verplichtingen en de daaruit voortvloeiende kosten en risico's (huur van verkooppriimte, personeel, investeringen, enz.), de door haarzelf opgelegde prijzen en het verbod voor appellante om andere producten te verkopen.

Bij het bepalen van het aantal goederen dat zij elk seizoen ter beschikking zou stellen, diende zij appellante de gelegenheid te bieden om haar handelsactiviteit op een winstgevende wijze te voeren.

Daarbij komt dat geïntimeerde er herhaaldelijk op heeft aangedrongen dat appellante een grotere verkooppriimte zou huren en bijkomende investeringen zou doen.

Uit de overgelegde stukken blijkt dat geïntimeerde haar duidelijk heeft gemaakt dat de hoeveelheid ter beschikking gestelde goederen van een bepaalde collectie in verhouding zou staan tot de beschikbare plaats in de winkel.

Hoewel hieruit niet mag worden afgeleid dat geïntimeerde er zich toe heeft verbonden of verplicht was om het aantal aan appellante geleverde goederen proportioneel te laten stijgen in functie van de uitbreiding van de oppervlakte van de winkel, gaf zij hierdoor in ieder geval aan – en creëerde zij terzake een rechtmatige en redelijke verwachting in hoofde van appellante – dat deze uitbreiding zou leiden tot het ter beschikking stellen van een groter aantal goederen.

Op grond van deze verwachting heeft appellante haar verkooppriimte verdriedubbeld vanaf 1 augustus 1997 en hebben partijen dientengevolge een nieuwe overeenkomst gesloten.

24. In het licht van de vorige overwegingen moet het hof nagaan of geïntimeerde voldoende goederen ter beschikking heeft gesteld.

(...)

#### **Wat de periode vanaf het winterseizoen van 1997 betreft**

Op basis van hetgeen in het vorige randnummer werd overwogen, moet worden aangenomen dat geïntimeerde er zich toe heeft verbonden om vanaf dat seizoen meer goederen ter beschikking te stellen, en in ieder geval foutief zou hebben

gehandeld indien zij dit niet zou hebben gedaan en aldus het ten aanzien van appellante gecreëerde vertrouwen zou hebben beschaamd.

(...)

Op basis van de overgelegde stukken – waaronder de tabel die per seizoen het aantal ter beschikking gestelde en teruggenomen en verkochte goederen vermeldt –, die echter niet toelaten precies vast te stellen hoeveel goederen appellante zou hebben kunnen verkopen indien geïntimeerde haar verplichtingen correct was nagekomen, kan de door haar geleden schade *ex aequo et bono* worden begroot op de som van 70.000 EUR, bedrag dat dient vermeerderd te worden met de gerechtelijke interesten.

(...)

25. Appellante vordert vervolgens betaling van een uitwinningvergoeding van 7.507.322 BEF (186.101,65 EUR) en van een bijkomende vergoeding van 1.446.937 BEF (35.868,63 EUR) op grond van de artikelen 20 en 21 van de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuur.

Krachtens artikel 20 kan de handelsagent, na de beëindiging van de overeenkomst, aanspraak maken op een uitwinningvergoeding, wanneer hij de principaal nieuwe klanten heeft aangebracht of wanneer hij de zaken met de bestaande klanten aanzienlijk heeft uitgebreid, voor zover dit de principaal nog aanzienlijke voordelen kan opleveren.

Artikel 21 bepaalt dat, voor zover de handelsagent recht heeft op deze uitwinningvergoeding en het bedrag van deze vergoeding de werkelijk geleden schade niet volledig vergoedt, de handelsagent, mits hij de werkelijke omvang van de beweerde schade bewijst, boven deze vergoeding schade-loosstelling kan verkrijgen tot beloop van het verschil tussen het bedrag van de werkelijk geleden schade en het bedrag van die vergoeding.

Geïntimeerde roept daarentegen in dat voormelde vergoedingen in casu niet verschuldigd zijn op grond van artikel 20 vijfde lid, 2° van de wet, dat bepaalt dat de uitwinningvergoeding niet verschuldigd is indien de handelsagent de overeenkomst heeft beëindigd, tenzij de beëindiging voortvloeit uit een aan de principaal te wijten reden, zoals bepaald in artikel 19, eerste lid, of het gevolg is van leeftijd, invaliditeit of ziekte van de handelsagent op grond waarvan redelijkerwijze niet meer van hem kan worden gevergd dat hij zijn werkzaamheden voortzet.

26. De laatste door partijen gesloten overeenkomst zou een einde hebben genomen op 9 oktober 2000, indien zij niet voordien was beëindigd.

Appellante roept in dat de samenwerking tussen partijen tot die datum *de facto* definitief onmogelijk is geworden, aangezien zij in 2000 nog één seizoen diende te presteren, namelijk het zomerseizoen dat liep van 1 maart tot 30 juni 2000, maar voorzien was dat zij op 1 maart 2000 een chirurgische

ingreep zou moeten ondergaan, waarop een totale werkonbekwaamheid van drie maanden zou volgen.

Krachtens artikel 20, 5<sup>de</sup>, 2<sup>o</sup> van de wet van 13 april 1995 blijft het recht op de uitwinningsvergoeding niet enkel behouden wanneer de handelsagent de samenwerking stopzet omdat ziekte het voor hem definitief onmogelijk maakt om de overeenkomst verder uit te voeren, maar ook wanneer ziekte tot gevolg heeft dat redelijkerwijze niet meer van hem kan worden verwacht dat hij zijn taak uitvoert, zelfs indien dit nog mogelijk zou zijn.

Aan de hand van het door haar overgelegde geneeskundige attest d.d. 5 april 2000, toont appellante aan dat zij niet alleen in de maanden maart en april 2000, zoals aangekondigd in haar schrijven d.d. 29 december 1999, maar ook in de maand mei 2000 niet in staat zou zijn enige professionele activiteit uit te oefenen.

Gelet op de aard van de ingreep en de erop volgende arbeidsongeschiktheid, beweert geïntimeerde ten onrechte dat deze een punctueel karakter zou hebben gehad.

Bovendien heeft appellante in voormelde brief uitdrukkelijk aangegeven dat zij de overeenkomst zou beëindigen op het einde van het seizoen, "*behoudens tegenbericht*" van geïntimeerde. Deze laatste toont niet aan dat zij op dat ogenblik heeft voorgesteld dat appellante zou worden vervangen door een persoon die vertrouwd was met de keten en die appellante reeds voordien had vervangen.

Tenslotte was appellante er contractueel toe gehouden het verkooppunt persoonlijk uit te baten en mocht zij slechts in uitzonderlijke omstandigheden het beheer tijdelijk overlaten aan een op voorhand door haar opgeleide en volledig geïntimeerde persoon die door geïntimeerde zou zijn goedgekeurd, hetgeen in de gegeven omstandigheden en gelet op de sluiting van de winkel in januari en februari niet realistisch was. Appellante kon de overeenkomst evenmin overdragen zonder de toestemming van geïntimeerde en zij maakt voldoende aannemelijk dat zij geen overnemer zou vinden voor één seizoen.

Bijgevolg, en gelet op het feit dat de winkel gesloten zou zijn in de maanden januari, februari, juni en juli 2000, en de overeenkomst een einde zou nemen in oktober 2000, moet worden aangenomen dat redelijkerwijze van appellante niet meer kon worden gevergd dat zij de uitvoering ervan zou verder zetten.

Zij mag in beginsel dan ook aanspraak maken op een uitwinningsvergoeding.

27. Gelet op aanwezigheid van een concurrentiebeding in de door partijen gesloten overeenkomst (art. 17), moet krachtens de artikelen 24 § 3 en 20, tweede lid van de wet van 13 april 1995 worden vermoed dat appellante klanten heeft aangebracht en dat geïntimeerde hiervan nog aanzienlijke voordelen kon krijgen.

Geïntimeerde levert het tegenbewijs niet en voormelde vermoedens worden integendeel bevestigd door de volgende feitelijke gegevens.

Vooreerst is het in het verkooppunt te Ukkel gerealiseerde omzetcijfer geëvolueerd van ongeveer 13.000.000 BEF in 1989 tot bijna 36.000.000 BEF in 1992, en na de opening van andere verkooppunten, van ongeveer 21.200.000 BEF in 1994 tot bijna 32.000.000 BEF in 1999.

Hieruit blijkt voldoende dat appellante nieuwe klanten heeft aangebracht en/of de zaken met de bestaande klanten aanzienlijk heeft uitgebreid.

Ongeacht de kwaliteit van de betrokken producten is deze omzetsijging minstens mede te danken aan de inspanningen van appellante, zelfs indien geïntimeerde een klantenbestand ter beschikking zou hebben gesteld en zou hebben gezorgd voor publiciteit en mailings bij de opening van de winkel en voor de uitbreiding van het assortiment.

Vervolgens heeft geïntimeerde uitdrukkelijk gevraagd dat de klanten van de winkel te Ukkel, na de sluiting van dit verkooppunt, zouden worden verwezen naar de andere verkooppunten van Buissonnière en heeft zij daartoe een ontwerp van bericht opgesteld.

Er moet dan ook worden aangenomen dat de aanbreng van nieuwe klanten en/of de uitbreiding van de zaken met de bestaande klanten van aard waren nog aanzienlijke voordelen op te leveren voor geïntimeerde, zelfs indien zij na het einde van de overeenkomst niet zou hebben kunnen beschikken over gegevens met betrekking tot de klanten.

Aangezien geïntimeerde in gebreke is gebleven voldoende goederen ter beschikking te stellen (zie *supra*), is, de door haar gemaakte vergelijking met de resultaten van de andere verkooppunten niet relevant, en er wordt niet aangetoond dat appellante, globaal gezien, blij zou hebben gegeven van een slechte commerciële houding of van een slecht beheer.

28. Bij het bepalen van het bedrag van de uitwinningsvergoeding, houdt het hof rekening met hetgeen in de vorige randnummers werd overwogen, alsook met de anciënniteit van de samenwerking, met het feit dat appellante de eerste handelsagente was van geïntimeerde en derhalve in belangrijke mate heeft bijgedragen tot de lancering van de keten Buissonnière, en met het jaarlijks gemiddelde van de commissies die appellante effectief heeft ontvangen gedurende de laatste vijf jaren, namelijk 3.859.656 BEF of 95.678,37 EUR.

In de gegeven omstandigheden kent het hof een uitwinningsvergoeding toe van 50.000 EUR, bedrag dat dient vermeerderd te worden met de gerechtelijke interesten. Ook met betrekking tot deze interesten dient de eis tot kapitalisatie te worden ingewilligd.

29. Wat de door haar gevorderde bijkomende vergoeding van 1.446.937 BEF of 35.868,63 EUR betreft, verwijst

appellante naar een vergoeding van 720.000 BEF die zij zou hebben moeten betalen aan de verhuurder van het verkoop-punt te Ukkel wegens de verbreking van de huur, naar een som van 611.710 BEF die zij zou hebben betaald aan de RSZ en naar de prijs van het informaticamateriaal, namelijk 115.227 BEF, dat zij in 1999 zou hebben aangekocht op bevel van geïntimeerde.

Zij levert echter niet het bewijs, zowel van het bestaan van deze schade als van het oorzakelijk verband ervan met de beëindiging van de overeenkomst.

Zij toont vooreerst niet aan dat zij een verbrekingsvergoeding heeft moeten betalen aan de verhuurder.

Uit de stukken blijkt verder dat de schuld aan de RSZ voortvloeit uit de tewerkstelling van een persoon tijdens de uitvoering van de handelsagentuur en eigen was aan de uitbating.

Wat het informaticamateriaal betreft, gaat het tenslotte eveneens om kosten die eigen zijn aan de uitbating en kan niet worden uitgesloten dat dit materiaal nadien nog kon worden aangewend.

Deze vordering kan bijgevolg niet worden ingewilligd.

(...)

Om deze redenen:

HET HOF, rechtdoende na tegenspraak,

Gelet op artikel 24 van de wet van 15 juni 1935 op het taalgebruik in gerechtszaken;

Voegt de zaken 2001/AR/1977 en 2001/AR/2012.

Verklaart het principaal hoger beroep en het incidenteel beroep beide ontvankelijk, doch enkel het principaal hoger beroep in de volgende mate gegrond.

Doet het bestreden vonnis teniet, behoudens in zoverre de eisen ontvankelijk werden verklaard en de tegeneis als ongegrond werd afgewezen, en opnieuw beslissend,

Veroordeelt geïntimeerde tot het betalen aan appellante van de som van 70.000 EUR ten titel van schadevergoeding en van de som van 50.000 EUR ten titel van uitwinningsvergoeding, beide bedragen te vermeerderen met de gerechtelijke interesten.

Zegt voor recht dat de op 15 januari 2002 verworven interesten eveneens interesten zullen opbrengen en veroordeelt geïntimeerde tot de betaling ervan.

Wijst appellante af van het meergevorderde.

Veroordeelt appellante en geïntimeerde respectievelijk in één vijfde en vier vijfden van de kosten van beide aanleggen, vastgesteld op 1.338,81 EUR (243,11 EUR + 327,22 EUR + 185,92 EUR + 58,26 EUR + 58,26 EUR + 466,04 EUR) in hoofde van appellante en op 793,26 EUR (327,22 EUR + 466,04 EUR) in hoofde van geïntimeerde.

(...)

### Noot

Betreffende de kwalificatie van een overeenkomst door de rechter: zie Cass. 28 april 2003 A.R. S.01.0184.F ([www.cass.be](http://www.cass.be)).

### Note

Concernant la qualification d'un contrat par le juge voyez Cass. 28 avril 2003 A.R. S.01.0184.F ([www.cass.be](http://www.cass.be)).