



QU'EST-CE QU'UN CONTRAT DE FRANCHISE ?

La loi n'a pas prévu de régime d'ensemble propre à la franchise.

Les seuls textes spécifiques concernant la franchise sont ceux qui imposent au franchiseur de fournir une information précontractuelle détaillée au candidat franchisé.

Définition

Le contrat de franchise est un accord entre une entreprise « le franchiseur » et une autre entreprise indépendante « le franchisé ».

Le franchiseur accorde au franchisé, en échange d'une compensation financière directe ou indirecte, le droit d'exploiter son enseigne, sa marque, son savoir-faire et de commercialiser ses produits ou services, tout en bénéficiant d'une assistance commerciale ou technique. Les deux parties demeurent juridiquement et financièrement indépendantes.

Il n'existe pas de contrat de franchise type. Chaque franchiseur est libre d'établir la convention qui lui plaît en concertation avec son franchisé. Certains points posent cependant plus fréquemment des problèmes que d'autres. Il est recommandé de bien les examiner.

Il est important de se poser quelques questions même si en principe les réponses à celle-ci doivent se trouver dans le DIP !

- ↪ La durée du contrat est-elle suffisante ?
- ↪ Quelles sont les conditions de prorogation du contrat ?
- ↪ Lors de la prise d'engagements financiers (leasing immobilier, emprunt, ...), a-t-on tenu compte de la durée du contrat de franchise ?
- ↪ Qu'advient-il en cas de maladie ou décès d'une des parties ?
- ↪ Qu'est-ce qui est prévu lorsque le franchisé ou le franchiseur veut mettre fin au contrat avant la date d'expiration de celui-ci ?
- ↪ Qu'advient-il du stock à la fin du contrat ?
- ↪ Qu'est-ce qui a été convenu concernant la délimitation du territoire ?
- ↪ Est-ce que le franchisé est tenu de s'approvisionner intégralement chez le franchiseur ?
- ↪ Que peut faire le franchisé si le franchiseur ne livre pas à temps les marchandises demandées ?
- ↪ Quels sont vos droits si le franchiseur fait faillite ou cède son entreprise ?



- ↳ Est-ce que le franchisé peut exercer d'autres activités commerciales pendant ou après la durée du contrat ?
- ↳ Est-ce qu'une instance d'arbitrage est prévue ?

Contrat de franchise et autres contrats

La licence de marque

Le contrat de franchise se distingue de la simple licence de marque en ce qu'il prend en compte un savoir-faire commercial original et propre et est assorti d'une obligation d'assistance.

Le contrat de travail

Le franchisé est autonome juridiquement du franchiseur.

Les tribunaux peuvent opérer une requalification du contrat de franchise en contrat de travail s'ils constatent que le franchisé ne peut agir de façon indépendante, étant tenu par les directives et un contrôle étroit du franchiseur.



QU'EST-CE QU'UN DIP (DOCUMENT D'INFORMATION PRECONTRACTUELLE)

DIP : un document obligatoire avant contrat

La loi du 19 décembre 2005 relative à l'information précontractuelle dans le cadre d'accords de partenariat commercial (ci-après, « loi Laruelle ») tend à contraindre les contractants potentiels à échanger des informations avant la conclusion de l'accord de partenariat, de telle sorte que les parties comprennent pleinement les obligations contractuelles auxquelles elles s'engagent ainsi que leurs conséquences.

Cette loi crée une procédure de remise d'informations accompagnée d'une obligation de confidentialité et décrit en détail le contenu des informations économiques et juridiques devant être transmises avant la conclusion de l'accord de partenariat.

Le non-respect de la loi est sanctionné par la nullité relative du contrat ou d'une clause de celui-ci.

La loi est impérative.

Le DIP, document d'information précontractuelle, a pour objectif de permettre à un futur franchisé de s'engager avec une marque et/ou une enseigne en toute connaissance de cause.

Ce document ainsi que le projet de contrat sont remis par le franchiseur au futur franchisé **un mois minimum** avant la signature du contrat de franchise.

DIP : un document de travail pour le futur franchisé

Le DIP doit être considéré par le candidat comme un document de travail, ce dernier contenant des données brutes qu'il serait judicieux d'approfondir en compagnie d'un conseil en franchise.

Vérifier les informations du DIP de franchise et soyez attentif aux différents points évoqués précédemment.

Pour valider la véracité des informations contenues dans le DIP et vérifier la viabilité et la fiabilité du projet, il est vivement conseillé de :

- contacter les autres membres du réseau dont la liste est donné dans le document,
- recueillir les différents témoignages du terrain sur la zone de chalandises concernée.



Le franchisé doit s'intéresser plus particulièrement à la marge brute par rapport au chiffre d'affaires :

- ne pas hésiter à réaliser des études complémentaires,
- ne pas se contenter des chiffres énoncés dans le DIP, effectuer soi-même les bilans prévisionnels accompagnés si possible d'un expert-comptable.
-

Bien comprendre le DIP de franchise

Le franchisé devra bien comprendre ce que ce sont les clauses particulières (non-concurrence post-contractuelle...).

Il est conseillé de se rapprocher d'un avocat spécialisé dans ce domaine.

Tout ce travail en amont permettra au franchisé d'ouvrir sa franchise en toute connaissance de cause et de mener à bien son projet.

Consultez notre Expert Franchise et Commerce Associé