

# Comment renégocier un contrat de franchise

Est-il possible de faire évoluer un contrat de franchise une fois celui-ci signé, et de quelle façon ? Les explications de M<sup>e</sup> Sandrine Richard, avocate chez Simon Associés.

**O**n le sait, franchisé et franchiseur peuvent, dès la conclusion du contrat, se prémunir du danger que représente la survenance d'un événement imprévisible ou imprévu, de nature à bouleverser l'économie générale de leur partenariat, par le recours aux clauses de renégociation. Celles-ci sont utilisées dans les relations de longue durée et se rencontrent sous des termes divers : clause d'imprévision, de révision, de rencontre, de sauvegarde, d'équité ou encore de hardship.

## Pas d'obligation de révision

Pour être efficace et utile, la clause de renégociation doit préciser les conditions dans lesquelles sa mise en œuvre est possible, l'objet même de la renégociation envisagée, ainsi que les conséquences qu'emportera son application sur la relation contractuelle en cours. Il faut bien relever que l'existence d'une telle clause n'emporte pas obligation pour les parties de réviser le contrat. Et ce, alors même que les propositions d'aménagement contractuel formulées par le cocontractant, en vue de son adaptation aux nouvelles circonstances économiques, seraient raisonnables.

Chacun reste libre d'accepter ou de refuser une modification du contrat, sans que sa responsabilité puisse être mise en jeu de ce chef, sauf stipulation contraire. Logiquement, une partie ne peut modifier unilatéralement les termes du contrat sans obtenir le consentement de l'autre (article 1134, alinéa 2 du Code civil). Ainsi, seule la volonté commune du franchiseur et du franchisé peut autoriser qu'une modification soit apportée au contrat de franchise.

**SS**

SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant une vingtaine d'avocats et juristes dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Organisé autour de six pôles de compétences (corporate, acquisitions, entreprises en difficulté, contentieux, franchise, immobilier, social), le cabinet a développé une approche transversale de prévention des risques juridiques et judiciaires. [simonassocies.com](http://simonassocies.com)

Notons par ailleurs qu'il est fortement recommandé, lorsque la mise en œuvre de la clause de renégociation aboutit à un accord des parties pour modifier le contrat, d'établir un écrit, même si cela ne constitue pas une nécessité. Pour des raisons évidentes en effet, il est préférable que l'accord des parties définissant les nouvelles conditions contractuelles donne lieu à la conclusion d'un acte (avenant ou simple échange de courrier), ce qui permettra d'éviter toutes discussions quant à l'objet et l'étendue des aménagements convenus.

Pour autant, la présence de clause de renégociation n'est pas courante ; en général, les parties, lorsqu'elles contractent, souhaitent figer dans le temps leurs accords sans que ceux-ci puissent être modifiés. Dans ce cas, se pose la question de savoir si, pour autant, toute possibilité de renégociation du contrat, et plus

précisément du contrat de franchise, est exclue. Le principe est clair : il n'existe pas de droit à une renégociation du contrat lorsque les parties n'ont pas prévu une telle possibilité. Néanmoins, certaines exceptions sont admises par la jurisprudence lorsque l'un des contractants a commis une faute, pendant la phase précontractuelle du contrat ou pendant son exécution, de nature à provoquer un déséquilibre contractuel.

On relèvera, pour exemple, les arrêts Huard (Cass. com., 3 nov. 1992, Bull. civ. 1992, IV, n° 338), et Chevasus-Marche (Cass. com., 24 nov. 1998, RTD civ. 1999, p. 98), aux termes desquels la chambre commerciale de la Cour de cassation sanctionne la mauvaise foi d'un contractant qui refuse obstinément d'aider son cocontractant à sortir de l'impasse économique qu'il a largement contribué à provoquer. ●

"Seule la volonté commune du franchiseur et du franchisé peut autoriser qu'une modification soit apportée au contrat de franchise."

SANDRINE RICHARD,  
AVOQUATE AU CABINET SIMON ASSOCIÉS.

