

TRIBUNE LIBRE

PAROLE D'AVOCAT



**SANDRINE RICHARD**  
AVOCATE  
CABINET SIMON ASSOCIÉS

**SANDRINE RICHARD**

## Franchise et garanties de paiement

Afin de veiller à la pérennité de son entreprise, le franchiseur doit prendre des mesures destinées à garantir les sommes dues par les franchisés en exécution de leur contrat de franchise.

— Les franchisés comprennent parfois difficilement que, à l'instar des banques, le franchiseur puisse exiger de leur part des engagements en garantie de la bonne exécution du contrat de franchise.

Pourtant, une telle demande s'explique parfaitement : la tête de réseau doit veiller non seulement à la bonne santé de sa propre entreprise, mais également à celle de son réseau, ce qui implique qu'elle soit payée des prestations qu'elle accomplit (assistance, approvisionnement etc.).

Dans ce cadre, plusieurs mesures peuvent être prises par le franchiseur pour se garantir contre des problèmes d'impayés au sein de son réseau ; le présent article se limite à en exposer trois : la caution du dirigeant, le nantissement de fonds de commerce et la garantie à première demande.

— Le cautionnement des dettes de la société franchisée par son dirigeant peut être demandé. Il convient alors de prendre garde aux mentions qui, en application des articles L 341-2 et L 341-3 du code de la consommation, doivent impérativement figurer dans l'engagement de la caution personne physique, faute de quoi la validité du cautionnement peut être remise en question.

Il est ainsi déterminant que l'engagement de la caution soit strictement limité dans l'acte de cautionnement, dans son montant, dans sa nature et dans sa durée.

La sécurité offerte au franchiseur par le cautionnement est toutefois limitée, l'acte de cautionnement étant accessoire au contrat principal ; l'annulation du contrat de franchise entraîne corrélativement celle de la garantie ainsi sous-



crite. Dans le même sens, la caution peut opposer toutes les exceptions inhérentes à la dette, comme la prescription ou la compensation. Enfin, le franchiseur est toujours susceptible de se heurter à l'insolvabilité de la caution elle-même.

— Le nantissement du fonds de commerce du franchisé, sûreté réelle, peut être en outre envisagé.

Le nantissement du fonds de commerce permet au franchiseur de bénéficier d'un droit de préférence afin de faire vendre le fonds de commerce et se faire payer sur le prix de cession.

Cette sûreté constitue une garantie appréciée car elle n'entrave pas la trésorerie et l'activité du franchisé ; ce dernier reste en possession de son fonds de commerce et en poursuit l'exploitation.

Toutefois, l'assiette de ce type de nantissement ayant une valeur fluctuante, le franchiseur créancier s'expose au risque de la perte de valeur du fonds de commerce, d'autant plus accentué que le plus souvent le nantissement du franchiseur arrivera en second rang, après celui de l'organisme dispensateur de crédit qui aura financé dès l'origine le projet du franchisé.

— La garantie la plus efficace est la garantie à première demande : une banque s'engage envers le franchiseur à lui payer une somme d'argent déterminée en cas de non respect par le franchisé de ses obligations contractuelles.

L'efficacité de cette garantie est implacable : la banque s'engage à payer le franchiseur à première demande de ce dernier, sans pouvoir, hormis les cas d'abus ou de fraude, opposer la moindre exception. La garantie permet au franchiseur d'obtenir immédiatement l'exécution d'une obligation financière du franchisé sans recours aux juridictions.

L'inconvénient d'une telle garantie vient de ce que, souvent, la banque exigera du franchisé qu'il immobilise une somme d'argent équivalente. ■