

TRIBUNE LIBRE

PAROLE D'AVOCAT



FRANÇOIS-LUC SIMON
AVOCAT-GÉRANT
SIMON ASSOCIÉS
 DOCTEUR EN DROIT,
 MEMBRE DU COLLEGE DES EXPERTS
 DE LA FFF

FRANÇOIS-LUC SIMON

Modernisez votre contrat !

Plaidoyer pour un contrat de franchise efficace – première partie : l’approvisionnement. Trop de contrats restent muets sur des aspects fondamentaux de la relation franchiseur-franchisé. Comment y remédier ?

— **On le sait, il peut être exigé du franchisé qu’il s’approvisionne exclusivement** ou quasi exclusivement auprès du franchiseur pour l’achat des produits distribués dans son point de vente, sous réserve que les conditions édictées par la loi et la jurisprudence soient remplies. En dépit du caractère nécessaire de la clause au regard de la préservation du savoir-faire du franchiseur et de l’homogénéité devant résider au sein du réseau de franchise, certains franchisés se montrent parfois récalcitrants à la respecter, pensant pouvoir trouver d’eux-mêmes des produits comparables à moindre prix (mais ne respectant pas forcément la gamme et/ou la qualité des produits de la centrale du franchiseur). Plusieurs clauses (la liste ci-dessous n’est pas limitative) s’offrent alors au franchiseur désireux d’encourager efficacement ses franchisés à respecter leur obligation d’approvisionnement, et de permettre ainsi une meilleure cohésion au sein du réseau.



— **Clause dite d’“audit”** : elle organise les conditions dans lesquelles le franchiseur pourra procéder à un audit lui permettant de vérifier le bon respect de l’obligation d’approvisionnement. L’existence même de cette clause est de nature à dissuader certains de se livrer à des déclarations incomplètes ou inexactes.

— **Clause dite de “réduction de prix”** : elle permet aux franchisés s’approvisionnant auprès du franchiseur dans des proportions supérieures à celles imposées par le contrat (au-delà de 80 % de leurs achats, par exemple) de bénéficier de remises pour la quote-part de marchandises excédant l’obligation prévue au contrat ; elle incite donc le franchisé à

respecter son obligation d’approvisionnement quasi exclusif et à s’approvisionner même au-delà du seuil contractuel.

— **Clause dite de “sanction”** : elle incite le franchisé à respecter son obligation d’approvisionnement en envisageant précisément les sanctions auxquelles il s’expose en cas de violation du contrat. L’une des sanctions les plus efficaces est la fixation d’une indemnité fixe ou variable selon le volume des ventes accomplies en violation de l’obligation d’approvisionnement, etc. La résiliation du contrat peut aussi être érigée en sanction ; l’efficacité du contrat l’impose souvent.

— **Clause dite de “garantie”** : elle peut être couplée avec la clause dite “de sanction”, pour garantir au franchiseur que la sanction prévue au contrat en cas de non-respect de la clause d’approvisionnement sera appliquée. Plusieurs garanties peuvent être envisagées selon la situation en présence : porte-fort d’exécution, garantie à première demande, cautionnement réel ou personnel, etc.

— **Clauses dites de “tolérance”** : ainsi qu’il est d’usage dans bon nombre de ventes commerciales, le vendeur peut s’engager à livrer “telle quantité environ”, “10 % en plus ou en moins”, etc. Le franchiseur peut ainsi procéder à une augmentation ou une diminution sensible des produits objets de sa commande, ou encore ne pas remettre une quantité rigoureusement exacte, ce qui lui donne une marge de manœuvre. Une telle clause peut utilement être insérée dans tout contrat de franchise comportant une obligation d’approvisionnement pour pallier les hypothèses dans lesquelles la commande ne pourra pas être systématiquement respectée avec précision (problèmes de fabrication, d’importation, de conditionnement, de transport, etc.). Elle permet aussi au franchiseur de bénéficier de volumes plus importants et d’offrir ainsi des conditions tarifaires plus avantageuses à ses franchisés. ■