

TRIBUNE LIBRE | PAROLE D'AVOCAT



GAËLLE TOUSSAINT-DAVID
AVOCAT
CABINET SIMON ASSOCIÉS

GAËLLE TOUSSAINT-DAVID

Un consentement à protéger

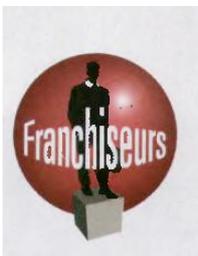
Si la loi protège le consentement du franchisé, il n'en est pas de même pour le franchiseur. La jurisprudence y supplée toutefois en partie. Une bonne rédaction du contrat est également recommandée.

— Lorsqu'un franchisé envisage de conclure un contrat de franchise, il dispose de la protection spécifique que lui confère la loi Doubin (articles L.330-3 et R.330-1 du code de commerce), qui prévoit la transmission, par le franchiseur, d'un certain nombre d'informations précontractuelles. En revanche, la loi Doubin n'encadre pas les informations que le candidat franchisé transmet au franchiseur, informations souvent importantes (par exemple, celles relatives à la surface financière du franchisé ou à la nature des autres activités qu'il exerce).

Or, s'il est devenu beaucoup plus aisé pour un candidat franchisé de récolter des informations concernant le réseau qu'il envisage de rejoindre, par le biais de l'Internet ou des informations financières accessibles sur Infogreffe notamment, le franchiseur dispose parfois d'informations insuffisantes sur le candidat franchisé et/ou demeure dans l'incapacité de pouvoir vérifier les informations que ce dernier lui a fournies.

— En pratique, de quels recours dispose le franchiseur lorsque le candidat franchisé, désireux d'intégrer son réseau, lui a transmis des informations de nature à l'induire en erreur ?

Un tel comportement serait contraire au Code de déontologie européen de la franchise (point 4, note 11), selon lequel "le futur franchisé se doit d'être loyal quant aux informations qu'il fournit au franchiseur sur son expérience, ses capacités financières, sa formation, en vue d'être sélectionné". Néanmoins, ce code n'ayant pas de force obligatoire – sauf stipulation contraire du contrat de franchise –, il ne peut pas fonder l'action du franchiseur.



— En revanche, le comportement du franchisé est encadré par la notion de bonne foi applicable à tout type de relation contractuelle. Ainsi, les parties sont-elles tenues d'agir de bonne foi avant et pendant la formation du contrat de franchise.

— En l'absence de disposition spécifique dans le contrat de franchise, le consentement du franchiseur est protégé du fait de l'existence de cette obligation générale de bonne foi. La jurisprudence reconnaît l'existence d'un principe autonome d'obligation de contracter de bonne foi, dont la violation suffit à entraîner la nullité du contrat concerné.

Cette obligation, qui pèse sur les deux parties, a été appliquée par la Cour de cassation aux contrats de franchise dans des arrêts du 14 juin 2005 et du 12 février 2008. Pour engager la responsabilité du franchisé, le franchiseur devra alors prouver que les éléments erronés fournis par le franchisé ont déterminé sa volonté de conclure le contrat de franchise.

— A cet égard, il est vivement recommandé au franchiseur d'insérer, dans le contrat de franchise, la liste des éléments qui lui ont été fournis par le candidat franchisé lors de la phase précontractuelle et qui ont déterminé sa volonté de conclure le contrat de franchise.

La présence d'une telle stipulation contractuelle facilite en effet la remise en cause du contrat de franchise par le franchiseur lorsqu'il a été abusé. Ainsi, un master franchisé, qui avait certifié être libre de tout engagement contractuel avant la conclusion du contrat, a vu ce dernier annulé par la Cour d'appel de Montpellier dans un arrêt du 22 mars 2005 au motif que l'information erronée fournie par le franchisé constituait une manœuvre dolosive à l'égard du franchiseur portant sur un élément déterminant de son consentement, justifiant ainsi la nullité du contrat pour dol aux torts du franchisé. ■