

Le contrat de franchise définit votre relation avec le franchiseur, notamment vos engagements réciproques : durée du contrat, clauses particulières ou encore conditions d'approvisionnement. Zoom sur les éléments à étudier avant de signer.

VÉRONIQUE MÉOT

Le contrat de franchise à la loupe

Le contrat de franchise est "intuitu personae", c'est-à-dire conclu entre deux personnes physiques : le franchiseur et le franchisé. Pour M^e Martin Le Péchon, avocat spécialiste de la franchise du cabinet éponyme, « il est important de vérifier qu'il définit clairement les obligations de chacun ».

Concernant le franchiseur, celles-ci sont de trois ordres. En premier lieu, la transmission du savoir-faire au franchisé se matérialise par la remise d'un manuel, dont l'existence doit être mentionnée dans le contrat. Celui-ci ne décrit pas le savoir-faire, mais la façon dont il est transmis (cahier des charges pour l'agencement du concept et techniques de vente), le franchisé étant tenu de l'appliquer. De la même façon, il est important de vérifier si une clause décrit l'organisation de la formation du franchisé et sa durée : les cours théoriques (achats, vente, gestion, management) et la pratique (mise en situation dans un magasin pilote). Le contrat doit également stipuler la nature de l'assistance fournie au démarrage, en mentionnant le nombre de jours de présence d'un animateur réseau dans le magasin ou les outils pour créer du trafic à l'ouverture (PVL, publicité). Ces éléments permettent, en effet, d'évaluer le sérieux de l'accompagnement proposé. Le franchisé, lui, s'engage à s'impliquer dans la gestion du point de vente. « Ainsi, commente M^e Olivier Deschamps du cabinet d'avocats D,M&D, si un investisseur place sa belle-sœur à la tête d'un magasin et qu'elle n'a pas suivi les formations imposées par le réseau, le franchiseur peut reprocher à son franchisé, en cas d'échec, de ne pas avoir géré directement son point de vente. »

L'organisation de votre activité

Le contrat de franchise encadre également l'exercice de votre activité, par le biais de clauses. M^e Olivier Deschamps met ainsi les futurs franchisés en garde contre « les réseaux qui ne proposent qu'une exclusivité d'enseigne, mais pas de produits ». Car, même si le franchisé est le seul à exercer sous enseigne dans un territoire donné, des magasins multimarques peuvent distribuer les mêmes produits dans sa zone de chalandise.

La clause d'exclusivité doit également apparaître dans le contrat avec, en annexe, la carte précise de la zone concernée. Il est important de mentionner l'interdiction de recruter des clients hors de sa zone, mais pas de servir un client qui se présente spontanément dans le point de vente. Soyez également attentif aux règles d'approvisionnement. Le franchiseur vous impose-t-il de lui commander 100 % de vos achats ? Si c'est le cas, veillez à la présence d'une contrepartie. Elle peut apparaître sous la forme d'une centrale d'achats, capable de négocier des conditions tarifaires avantageuses ou d'une centrale de référencement, qui vous indique des noms de fournisseurs et des références produits à distribuer.

Le retour sur investissement

La durée moyenne des contrats est estimée à cinq ans, dix ans dans certains secteurs comme l'hôtellerie, où les investissements sont élevés. À son terme, le franchiseur peut décider de ne pas poursuivre la relation.



AVIS D'EXPERT

« En temps de crise, les franchiseurs demandent plus de garanties »

Depuis la crise, les franchiseurs sont de plus en plus nombreux à inclure une clause de garanties dans leurs contrats. Cette clause concerne la redevance et l'approvisionnement (si le franchiseur vend la marchandise à ses franchisés). C'est une précaution qu'ils prennent pour se prémunir du risque de défaillance des franchisés. Il existe plusieurs types de garanties, chacune ayant ses particularités et sa raison d'être. Par exemple, la garantie à première demande permet au franchiseur de se faire régler un impayé par la banque du franchisé. Aujourd'hui, « pour obtenir cette garantie, un franchisé doit déposer des fonds d'un montant équivalent à sa banque », signale M^e François-Luc Simon. Dans la pratique, elle permet de couvrir la défaillance des franchisés, notamment en cas de non-paiement de leur redevance. « Le montant de la garantie à première demande peut parfois faire l'objet de discussions lors de la négociation du contrat », précise l'expert. Parmi les autres types de garanties, le cautionnement permet au franchisé de garantir lui-même, à titre personnel, le paiement des redevances. Le nantissement, quant à lui, offre au franchiseur l'opportunité de récupérer sa créance lors de la cession du fonds de commerce. Enfin, la clause de réserve de propriété ne concerne que la vente des marchandises non périssables : le franchiseur en reste le propriétaire tant que la marchandise n'a pas été payée.



François-Luc Simon, avocat-associé du Cabinet Simon Associés, docteur en droit et membre du collège des experts de la Fédération française de la franchise (FFF).

Le franchisé ne dispose alors d'aucun recours pour s'opposer à cette décision. Vous devez donc vérifier que la durée du contrat sera au moins équivalente à la durée de l'amortissement de l'investissement. Par ailleurs, M^e Martin Le Péchon recommande d'observer certains détails à la loupe. Par exemple, la fréquence de paiements et le mode de calcul des redevances doivent être mentionnés avec précision. « Dans le cas d'une redevance fixe et non assise sur le chiffre d'affaires, le paiement est parfois exigé dès le premier mois de l'activité, ce qui grève la trésorerie du magasin dès son ouverture », prévient-il.

La fin du contrat

Vous devez penser à la sortie du contrat, dès sa signature. Vérifiez d'abord que le franchiseur s'engage à vous prévenir au moins six mois avant la fin du contrat, en cas de non-renouvellement de sa part. Informez-vous également sur votre situation d'alors : pourrez-vous continuer d'exercer votre activité dans votre local commercial sous une autre enseigne ? En général, à la fin du contrat, le franchisé doit abandonner tous les signes distinctifs de son appartenance au réseau (enseigne, agencement intérieur, produits référencés), mais peut conserver son point de vente, par exemple en le transformant en une boutique multimarque.

Le contrat de franchise peut aussi contenir une clause de non-concurrence post-contractuelle. Celle-ci peut concerner la nature de l'activité (l'ancien franchisé n'a pas le droit d'exercer une activité concurrente) ou la territorialité (l'interdiction est valable uniquement dans une zone définie). Il arrive aussi que la clause soit limitée à une partie de l'activité. Ainsi, un commerçant peut, par exemple, continuer de vendre du prêt-à-porter, mais ne peut pas s'approvisionner en modèles

féminins chez les concurrents directs de son ancien franchiseur. « Sa durée et sa portée doivent être fixées dans des limites raisonnables », précise l'avocat Martin Le Péchon. Mieux vaut néanmoins vous protéger en optant pour un contrat qui substitue une clause de non-affiliation à la clause de non-concurrence. Dans ce cas, le franchisé n'a qu'une seule interdiction : il ne peut pas rejoindre un réseau concurrent pendant une certaine durée, variable selon les réseaux, mais n'excédant pratiquement jamais les deux ans. Reste que la portée des clauses de non-concurrence et de non-affiliation semble aujourd'hui mise en cause, au regard de récentes décisions de la Cour de cassation. Cependant, selon M^e Martin Le Péchon « la licéité de ces clauses n'est pas discutable ». Autre élément sur lequel vous devez être vigilant : si vous souhaitez vendre votre fonds de commerce et que votre contrat contient une clause d'agrément, vous devrez au préalable obtenir l'accord du franchiseur. S'il a un droit de préemption sur le point de vente, il est prioritaire pour le racheter. Cette clause permet ainsi aux réseaux de conserver des emplacements porteurs et des entreprises rentables.

Enfin, vous devez prévoir les cas où le contrat peut être rompu par une clause de résiliation. Celle-ci intervient dès lors qu'une obligation essentielle n'est pas respectée par l'une des parties. « Généralement, les contrats prévoient une clause de résiliation de plein droit et établissent une liste des manquements contractuels qui permettent de la faire jouer », explique M^e Le Péchon. ■



FOTOLIA