

Entreprises

Publié le 19/11/2022 – Mis à jour le 01/02/2023

Déroulement du contrat de franchise

Le contrat de franchise **scelle l'accord entre un franchisé et le franchiseur** qui lui accorde le droit d'exploiter sa marque et son savoir-faire dans le but de commercialiser les produits et/ou services du réseau de franchise. Le contrat se déroule **en plusieurs étapes**.

À noter

Dans le cadre d'un contrat de franchise, le franchisé et le franchiseur doivent respecter des obligations spécifiques.

Négociations entre les parties

Le contrat de franchise est quasi systématiquement rédigé **à l'initiative du franchiseur**. Celui-ci dispose d'un modèle qu'il applique uniformément à l'ensemble de son réseau.

Le plus souvent, la négociation est inexistante et le contrat mérite la qualification de **contrat d'adhésion**, c'est-à-dire un contrat comportant des clauses **non négociables et déterminées à l'avance** par l'une des parties.

Dans un contrat d'adhésion, une clause n'est pas valable lorsqu'elle crée un **déséquilibre significatif** entre les droits et obligations des parties, c'est-à-dire, lorsqu'elle fait peser des obligations injustifiées et non réciproques sur une partie, par exemple :

Païement par le franchisé d'une redevance périodique sans contrepartie suffisante de la part du franchiseur (pas d'assistance, pas de plan de communication...)

Interdiction pour le franchisé de résilier le contrat de franchise

Obligation de non-concurrence post-contractuelle sans limite géographique.

À noter

Au moins **20 jours avant** la signature du contrat de franchise, le franchiseur doit remettre un **document d'information précontractuelle (DIP)** au franchisé potentiel pour lui permettre de prendre une décision éclairée.

Rédaction du contrat de franchise

Le contrat de franchise définit la relation contractuelle entre le franchiseur et le franchisé.

Le contrat doit comporter les **mentions suivantes** :

Identité du franchiseur et du franchisé : dénomination sociale, adresse du siège sociale, forme juridique, capital social, numéro Siren (numéro unique d'identification de l'entreprise) et numéro d'immatriculation au RCS

Description détaillée du concept de la franchise : nature de l'activité, description du savoir-faire, caractéristiques des produits ou services offerts, caractéristiques du marché, clientèle cible, etc.

Obligations du franchiseur : transmission d'un savoir-faire, formations initiale et continue, support opérationnel et marketing, etc.

Obligations du franchisé : respect des normes et des procédures de la franchise, paiement du droit d'entrée et des redevances, participation aux formations, etc.

Redevances périodiques : les modalités de paiement des redevances par le franchisé, y compris les montants, les échéances et les méthodes de calcul.

Exploitation des signes distinctifs : enseigne, marque, logo...

Assistance et support : niveau d'assistance et de support que le franchiseur fournira au franchisé, y compris la formation initiale, la formation continue, le support marketing, l'accès aux fournisseurs approuvés, etc.

Durée du contrat : généralement comprise entre 5 et 10 ans, en fonction de l'investissement financier du franchisé pour qu'il puisse obtenir un retour sur investissement.

Conditions de résiliation : conditions et modalités de résiliation anticipée du contrat par l'une ou l'autre des parties, ainsi que les conséquences financières éventuelles de la résiliation (clause pénale).

Conditions de renouvellement : le contrat peut être renouvelé par tacite reconduction, par prorogation (signature d'un avenant) ou par la conclusion d'un nouveau contrat permettant la négociation des différents termes.

Conditions de cession : en cas de cession d'un point de vente par le franchisé, le franchiseur a un droit de regard sur le choix du nouveau candidat (clause d'agrément, pacte de préférence...)

Clause d'exclusivité territoriale : restrictions territoriales, zones d'exclusivité, droits de priorité

Clause de confidentialité : interdiction du franchisé de divulguer le savoir-faire de l'enseigne

Clause de non-concurrence : interdiction du franchisé d'exercer une activité concurrente pendant la durée du contrat et/ou une période supplémentaire définie

Clause d'approvisionnement : approvisionnement exclusif, quasi-exclusif, contrôle...

Résolution des litiges : procédure de résolution amiable des litiges (médiation, arbitrage) et tribunal compétent

A noter

Il est recommandé de **consulter un avocat** spécialisé en droit de la franchise pour rédiger ou examiner un contrat de franchise.

Fin du contrat de franchise

La fin du contrat de franchise survient à l'**expiration de sa durée initiale** ou à la suite de sa **résiliation anticipée**.

La résiliation anticipée intervient lorsque l'une des parties commet des **manquements graves ou répétés** à ses obligations contractuelles. C'est le cas, par exemple, si le franchisé ne respecte pas une clause d'approvisionnement exclusif, s'il ne se conforme pas aux normes du réseau ou encore s'il ne paie pas ses redevances. Côté franchiseur, il commet un manquement grave s'il ne respecte pas la zone d'exclusivité consentie à son franchisé.

Dans ce cas, le responsable peut être tenu de compenser la perte subie par le versement de dommages-intérêts à l'autre partie. Les parties peuvent avoir préalablement fixé le montant des indemnités et/ou pénalités via une **clause pénale**.

À noter

La partie qui résilie le contrat de manière anticipée sans que cela soit justifié peut être **condamnée à poursuivre l'exécution du contrat**.

Le renouvellement du contrat n'est **pas automatique**, il doit être prévu au contrat de franchise. En revanche, en cas de rupture du contrat, le franchisé doit bénéficier d'un **préavis raisonnable** (indexé sur la durée de la relation).

À noter

En cas de non-respect d'un préavis suffisant, le franchisé peut prétendre à des **dommages et intérêts** à hauteur de la marge à laquelle il aurait pu prétendre pendant la durée du préavis dont il a été privé.

Quelle que soit sa cause, la fin du contrat de franchise implique la **cessation des obligations** pesant sur chacune des parties. À ce titre, le franchisé doit immédiatement cesser tout usage du savoir-faire et des signes distinctifs, sous peine de se rendre coupable de concurrence déloyale voire de contrefaçon.

En revanche, certaines obligations ont vocation à **survivre après l'expiration du contrat** (clauses de confidentialité, clauses de non-concurrence post-contractuelles, clauses attributives de juridiction...).

Exemple

Le franchiseur, même s'il a abusivement résilié le contrat de franchise, peut appliquer la clause pénale (prévoyant une pénalité) à l'encontre du franchisé si celui-ci a continué d'utiliser la marque et les signes distinctifs de la franchise après la résiliation.

Par ailleurs, après la rupture du contrat de franchise, le franchisé peut **interdire au franchiseur d'utiliser son fichier client**. Si aucune clause du contrat n'y faisait mention, le franchisé peut formuler cette demande devant le juge des référés.

Franchise

Et aussi...

- [Devenir franchisé : les questions à se poser](#)
- [Obligations du franchisé et du franchiseur dans le réseau de franchise](#)

Où s'informer ?

- [Chambre de commerce et d'industrie \(CCI\)](#)
- [Fédération française de la franchise \(FFF\)](#)

Textes de référence

- Code civil : article 1110
Définition du contrat d'adhésion
- Code civil : article 1171
Déséquilibre significatif dans le contrat d'adhésion
- Code de commerce : article L330-1
Exclusivité d'approvisionnement (10 ans max)
- Code de commerce : article L330-3
Fourniture du document d'information précontractuelle (DIP)
- Code de commerce : article R330-1
Contenu du document d'information précontractuelle (DIP)
- Code de commerce : article A441-1
Mention de la qualité de franchisé au consommateur
- Code de commerce : article L341-2
Clause de non concurrence post-contractuelle
- Code de commerce : article L442-1
Déséquilibre des relations commerciales
- Code de la propriété intellectuelle : article L714-1
Contrat de licence d'exploitation
- Code de la propriété intellectuelle : article L716-5
Action en contrefaçon
- Code du travail : article L7321-2
Assimilation possible du franchisé au salarié
- Code du travail : article L8221-6
Présomption de non salariat pour les personnes immatriculées au RCS



AGGLOMÉRATION

Luberon Monts de Vaucluse

Horaires : Lundi au vendredi de 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00

Adresse : 315 avenue Saint Baldou 84300 Cavaillon

Tél. : 04 90 78 82 30