

<http://www.lesechosdelafranchise.com/signer-contrat/franchise-votre-contrat-est-il->

Les Echos de la Franchise et du Commerce Organisé : Création entreprise en réseau | Gestion d'un commerce | Investir en franchise | Franchiseurs qui recrutent

Les Echos de la franchise .com

TROUVER UNE FRANCHISE Mes alertes | Newsletter

Par secteur Par apport OK

Rechercher sur tout le site OK Recherche avancée

Ma sélection : 0 enseigne sélectionnée | [Comparateur](#)

Avec **SFR Pro** Flora Equipe avec vous

Créer et entreprendre en réseau

Investir et vivre en réseau

Comprendre la franchise

Construire son projet

Financer son dossier

Choisir une enseigne

Signer un contrat

Cession/Reprise

Jeu 24 décembre 2009 | Vous êtes ici > [Dossiers](#) > [Signer un contrat](#)

Avec **SFR Pro** Flora Equipe avec vous

Contrat franchise : comment signer en connaissance de cause (5/6)

DOSSIER > CAS PARTICULIERS

[« Précédente »](#)

[Sommaire](#)

[Suivante »](#)

Franchise : votre contrat est-il négociable ?

30.10.2009, Thomas Le Bernin

Imprimer

“ Jeune réseau, candidat décalé, profil incontournable, renégociation : dans quels cas peut-on tenter de négocier son contrat ? ”



Crédits photo : Getty images

CLAUSES DÉROGATOIRES Par principe, un contrat de franchise n'est pas négociable. Accepter qu'un candidat à l'adhésion d'un réseau puisse bénéficier de clauses dérogatoires n'est pas dans la philosophie du commerce associé, où le **franchiseur** se doit d'avoir les mêmes rapports avec chacun de ses franchisés. Au risque sinon de créer un précédent et un terrain favorable aux discordes internes. Toutefois, dans les faits, des négociations sont toujours possibles mais assujetties le plus souvent à des cas particuliers. Et encore sont-ils rares.

LE JEUNE RÉSEAU Etre parmi les franchisés pionniers d'un jeune réseau est aussi exaltant que risqué économiquement. Considérant que vous « essayez les plâtres », la tête de réseau, par manque d'expérience et de notoriété, peut vous consentir un

rabais sur votre **droit d'entrée**, une zone d'exclusivité plus large que prévue ou des conditions de règlements étalées. Même si cette manière de procéder est loin d'être la règle. Heureusement d'ailleurs. Faut-il vraiment s'engager avec un jeune réseau si peu sûr de son **concept** que pour faire signer ses premiers franchisés, il accepte déjà de renier certains principes comme la fidélité aux termes de son contrat ?

LE CANDIDAT DÉCALÉ Pour éviter toutes discordes internes, un franchiseur ne peut accepter de négocier les clauses d'un contrat uniquement s'il a face à lui un candidat dont le profil du projet est notoirement différent de celui de la moyenne du réseau. Cas éminemment exceptionnel par définition, il pourrait s'accorder par exemple pour un franchisé qui vendrait des chocolats au Maroc par 40°. Les dépenses supplémentaires qu'il est contraint d'engager peuvent être prises en compte dans un avenant à son contrat et ses **redevances** revues à la baisse.

LE PROFIL INCONTOURNABLE Propriétaire d'un emplacement de prestige dans un grand centre-ville ou d'une chaîne de magasin à votre nom, votre rattachement à une enseigne peut-être jugée comme un « gros coup » par celle-ci et les réseaux ne manquent d'ailleurs pas de vous démarcher. Un rapport de force qui peut-être utile dans une négociation. Si elles ne l'avouent pas publiquement, certaines enseignes acceptent de faire « un geste » pour attirer dans leurs filets les plus belles prises possibles. Des négociations alors hautement confidentielles.

LA RENÉGOCIATION DU CONTRAT Arrivé au terme de votre contrat, le temps est venu de vous réengager, mais le plus souvent sur un contrat de génération deux ou trois ; les contrats

250 opportunités **Trouver une franchise**

En un clic consultez plus de 250 opportunités de création d'entreprise à saisir

[Demande de documentation expresse](#)

CES RÉSEAUX RECHERCHENT DES CRÉATEURS

 CNP Capeor	 ACE Prêts Immobiliers	 Bureau Vallée
 Anacours	 Century 21 Entreprise	 Rapid'Flora
 Pizza Hut	 Brioche Dorée	 Crestcom
 Nouvelles Frontières	 Activ Travaux	 Weldom
 Ucar Location	 KFC	 Happy

> **Cosmétique, parfumerie : un marché qui sent bon la croissance**

FOCUS SECTORIELS

- Auto-Moto
- Beauté - Santé - Bien-être
- Commerce alimentaire
- Commerce spécialisé
- Culture & Loisirs

[Voir tous les secteurs >>](#)

L'ACTUALITÉ ENTREPRISES

Les Echos pme.fr

23/12/2009 L'épargne salariale obligatoire arrive dans les entreprises le 1er janvier

<http://www.lesechosdelafranchise.com/signer-contrat/franchise-votre-contrat-est-il->

évoluant au fil des années et de la croissance du franchiseur. La discussion est dès lors plus classique mais dépend toujours du rapport de force que vous pouvez soutenir. A savoir, à quelle hauteur vos arguments vous différencient du reste du réseau.

FAUT-IL NÉGOCIER ? Hors cas particuliers, un réseau qui accepte de négocier montre souvent le signe de sa grande difficulté financière. Et si vous parvenez à obtenir quoi que ce soit, demandez-vous ce qu'ont pu décrocher les autres franchisés du réseau.

Réalisé en collaboration avec Serge Meresse, avocat spécialisé dans la défense des franchisés, et François-Luc Simon, avocat associé gérant du cabinet Simon Associés (une quarantaine d'avocats) et membre du Collège des experts de la FFF.



Franchise : votre contrat est-il négociable ?

Jeune réseau, candidat décalé, profil incontournable, renégociation : dans quels cas peut-on tenter de négocier son contrat ?

Contrat franchise : comment signer en connaissance de cause

- 1 **Dossier**
Contrat franchise : comment signer en connaissance de cause
- 2 **Cadre juridique**
DIP et loi Doubin : un premier contact légalement très encadré
- 3 **Engagement réseau**
Durée du contrat et clauses de non-concurrence : légales, acceptables ou abusives ?
- 4 **Quitter une franchise**
Franchise et clause de sortie : faut-il tout accepter ?
- 5 **Cas particuliers**
Franchise : votre contrat est-il négociable ?
- 6 **Accompagnements extérieur**
Franchise et experts : aides incontournables pour votre projet ?

23/12/2009 Les tops et les flops de 2009

23/12/2009 Dialogue social dans les TPE : l'UPA et les syndicats se donnent un mois

22/12/2009 PME : 23 500 entreprises accompagnées par Oseo en 2009

22/12/2009 CGPME : Roubaud vers une réélection

TPE-PME.com

23/12/2009 Disparition du dispositif temporaire de rachat de RTT

23/12/2009 Les migrants, l'autre visage de la création

22/12/2009 Assurance-vie : de nouveaux prélèvements sociaux

22/12/2009 Le Googlephone, bientôt commercialisé "débloqué"

22/12/2009 Soldes d'hiver : prenez date !

THÉMATIQUES LIÉES

- Contrat
- Jeune réseau
- Renouvellement contrat

Consultez plus de 259 opportunités de création d'entreprise

CULTURE & LOISIRS (8)

- VOYAGES :
Nouvelles Frontières

AUTO-MOTO (14)

- LOCATION DE VÉHICULES :
Ucar Location
ADA
AVIS Location de véhicules
+ d'enseignes

COMMERCE ALIMENTAIRE (11)

- CONFISEUR, CHOCOLATIER, GLACIER :
Compagnie des Glaces
+ d'enseignes

- CAVISTES :
Inter Caves
Savour Club
+ d'enseignes

TRAVAUX ET HABITAT (13)

- ENTREPRISE DE BÂTIMENT / RÉNOVATION :
Net Habitat
+ d'enseignes

- PAYSAGISTE :
Cardinal Jardin

- COURTAGE EN TRAVAUX :
Activ Travaux
+ d'enseignes

HÔTELLERIE & RESTAURATION (39)

- BAR / BAR À THÈME :
Au Bureau
Café Leffe
Alto Cafe
+ d'enseignes

- RESTAURATION À THÈME :
Au Bureau
Del Arte
Pizza Hut
+ d'enseignes

SERVICES AUX ENTREPRISES (27)

- IMMOBILIER D'ENTREPRISE :
Century 21 Entreprise et Commerce

- INTERIM, COACHING, FORMATIONS :
Neocoach
Adequat
Crestcom
+ d'enseignes

- AUTRES SERVICES :