

<http://www.lesechosdelafranchise.com/signer-contrat/duree-du-contrat-et-clauses-de-non->

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 | [Compareur](#)

Avec **SFR Pro** France 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

Contrat franchise : comment signer en connaissance de cause (3/6)

DOSSIER > ENGAGEMENT RÉSEAU

<< Précédente

Sommaire

Suivante >>

Durée du contrat et clauses de non-concurrence : légales, acceptables ou abusives ?

30.10.2009, Thomas Le Bernin

Imprimer

“ La durée du contrat doit répondre au besoin d'amoinrir l'investissement initial du franchisé. ”



Crédits photo : Getty images

LES GRANDS PRINCIPES À RESPECTER La période précontractuelle est un laps de temps particulièrement bien encadré par la loi, notamment grâce à la loi Doubin et au DIP. A l'inverse, la période contractuelle est régie par une convention entre les parties qui organisent les droits des uns et des autres. C'est un contrat que l'on peut qualifier d'adhésion, dans lequel le franchisé signe, et s'engage à respecter les termes du contrat, ou ne signe pas. Il a très rarement l'occasion de pouvoir en modifier les termes.

Toutes les clauses sont-elles pour autant acceptables ? S'il existe autant de contrats que de réseaux, quelques grands principes doivent être respectés de part et d'autres. Particulièrement concernant la durée du contrat et les clauses de non-concurrence qui peuvent y être intégrées.

LA DURÉE DU CONTRAT 1 an, 3 ans, 5 ans, 7 ans ou plus... Toutes ces durées sont en elles-mêmes acceptables légalement. L'essentiel est ailleurs. La durée d'un contrat doit être suffisamment longue pour que le franchisé puisse amortir ses coûts de départ. En pratique, on aligne d'ailleurs la durée du contrat sur le temps nécessaire estimé pour permettre au franchisé de rentabiliser son investissement. Tout dépend ensuite de l'activité. Il n'est pas étonnant que les contrats les plus longs se retrouvent dans l'hôtellerie compte tenu de la lourdeur de l'investissement de départ. Attention donc aux contrats trop courts qui, s'ils semblent vous laisser une plus grande latitude de départ en cas d'échec, ne vous permettraient pas d'amortir votre investissement.

LES CLAUSES DE NON-CONCURRENCE « Un homme = une voix » dit-on traditionnellement en coopérative. Mais également « un adhérent = une coopérative », qui impliquerait l'interdiction pour la même entité d'appartenir à deux coopératives différentes. Dans les faits, la règle est plus lâche. Elle contraint seulement les coopérateurs, au même titre que les franchisés, de ne pas appartenir à deux réseaux concurrents. Ainsi, il est possible d'être membre à la fois d'un réseau de vente de fleurs et de pain, mais rarement de deux réseaux de prêt-à-porter pour enfants.

Cette disposition, commune à la quasi-totalité des contrats, ne relève pas de la loi mais repose uniquement sur le bon sens. L'essence d'un réseau étant son concept et la transmission du savoir-faire du franchiseur, un franchisé membre de plusieurs enseignes concurrentes pourrait les révéler à des concurrents directs. Sans compter toutes les

250 enseignes **Trouver une franchise**

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

[Demande de documentation expresse](#)

DES RÉSEAUX RECHERCHENT DES CRÉATEURS

 Guy Hoquet l'Immobilier	 Expert Home	 Swisslife
 Rivalis	 Bureau Vallée	 Century 21 Entreprise
 Happy	 Crestcom	 Monceau Fleurs
 Neocoach	 Nouvelles Frontières	 Pizza Hut
 Ucar Location	 Rapid'Flores	 Weldom

> **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/duree-du-contrat-et-clauses-de-non->

informations confidentielles auxquelles il a accès, comme les futures campagnes de communication ou offres promotionnelles. Les clauses de non-concurrence inscrites dans les contrats ne sont qu'un moyen pour les enseignes de protéger leur savoir-faire de leurs concurrents.

Un biais tout à fait légal pour contourner cette clause, et organiser sa propre concurrence dans sa zone de chalandise en multipliant les magasins d'une même activité sous des enseignes différentes, est de rejoindre un groupe multi-enseignes. Dans ce cadre, non seulement l'adoption d'une autre enseigne concurrente du groupe sera légale mais elle sera même fortement recommandée par votre franchiseur.

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.



Durée du contrat et clauses de non-concurrence : légales, acceptables ou abusives ?

La durée du contrat doit répondre au besoin d'amortir l'investissement initial du franchisé.

Contrat franchise : comment signer en connaissance de cause

- 1 Dossier
Contrat franchise : comment signer en connaissance de cause
- 2 Cadre juridique
DIP et loi Dubin : 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 ?

THÉMATIQUES LIÉES

- Clause exclusivité
- Contrat
- Document d'Information Pré-contractuelle

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 !

Consultez plus de 259 opportunités de création d'entreprise

CULTURE & LOISIRS (8)

- VOYAGES :
Nouvelles Frontières

BEAUTÉ - SANTÉ - BIEN-ÊTRE (27)

- ESTHÉTIQUE, CENTRE DE BRONZAGE :
Exotic Sun
+ d'enseignes

COMMERCE ALIMENTAIRE (11)

- CAVISTES :
Inter Caves
Savour Club
+ d'enseignes
- CONFISEUR, CHOCOLATIER, GLACIER :
Compagnie des Glaces
+ d'enseignes

COMMERCE SPÉCIALISÉ (19)

- AUTRE COMMERCE SPÉCIALISÉ :
Boutique Nature
+ d'enseignes
- FOURNITURES DE BUREAU :
Bureau Vallée
+ d'enseignes
- FLEURS :
Happy

IMMOBILIER (32)

- CONSTRUCTIONS / VENTES LOGEMENTS NEUFS :
Mikit
+ d'enseignes
- SERVICES IMMOBILIERS :
Expert Home
AVEO Home Staging
Defim Diagnostic
Immobilier
+ d'enseignes

PRÊT-À-PORTER (14)

- MODE FÉMININE :
Lancel
+ d'enseignes
- BIJOUX & ACCESSOIRES :
Lancel
+ d'enseignes

SERVICES AUX ENTREPRISES (27)