

<http://www.lesechosdelafranchise.com/signer-contrat/franchise-et-clause-de-sortie-faut-il-tout->

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

Rechercher sur tout le site Recherche avancée

Ma sélection : 0 enseigne sélectionnée | Comparateur

Avec **SFR Pro** Flora équipe 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

Jeudi 24 décembre 2009 | Vous êtes ici > Dossiers > Signer un contrat

Avec **SFR Pro** Flora équipe avec vous

Contrat franchise : comment signer en connaissance de cause (4/6)

DOSSIER > QUITTER UNE FRANCHISE

« Précédente

Sommaire

Suivante »

Franchise et clause de sortie : faut-il tout accepter?

30.10.2009, Thomas Le Bernin

Imprimer

“ Prémption, non-réaffiliation, non-concurrence post-contractuelle : comment décrypter ce vocabulaire propre aux contrats ? ”



Crédits photo : Getty images

CLAUSES RÉÉSOLUTOIRES OU POST-CONTRACTUELLES

Votre contrat n'est pas encore signé que déjà, il vous faut penser aux modalités de sorties du réseau. Si cet aspect peut sembler rompre le charme d'une association que l'on préfère imaginer longue et fructueuse, il ne faut pas oublier qu'une entreprise est un organisme vivant, voué à connaître de nombreux chamboulements dans les années à venir. Les clauses résolutoires, qui autorisent une sortie anticipée, et les clauses post-contractuelles, peuvent avoir des conséquences patrimoniales capitales, tant sur la poursuite de l'activité que sur la transmission de l'entreprise.

DROIT DE PRÉEMPTION Cette clause, inscrite désormais dans la plupart des contrats, donne la priorité à votre franchiseur pour racheter votre fonds de commerce en cas de cessation de l'activité. Une clause qui s'inscrit dans l'esprit du rapport « gagnant gagnant » propre à la franchise. Elle permet au

franchiseur de voir son parc de magasins rester dans son giron lorsqu'un franchisé souhaite arrêter son activité. Et par un système de portage, de revendre cet emplacement à un nouveau franchisé, qui pourra s'installer sur un emplacement qui a déjà fait ses preuves. Pour le franchisé « sortant », l'opération est neutre économiquement, car il revend son fonds de commerce au prix du marché à son ancien franchiseur. Mais pratiquement, il a un repreneur tout trouvé sans avoir à passer par les petites annonces et le défilé des visiteurs. Pour mémoire, les contrats de franchise sont dits « Intuitu personae », ce qui signifie que la mise à disposition de l'enseigne n'est accordée qu'à la personne physique qui a signé le contrat et qu'en cas de cession de son fonds de commerce, il ne peut céder l'enseigne à un repreneur avant que celui-ci ne soit validé par le franchiseur, comme lors d'un recrutement classique.

A savoir toutefois que ce droit de préemption n'est aucunement un devoir et que le franchiseur ne se penchera que sur les emplacements qu'il souhaite conserver dans son réseau.

CLAUSE DE NON-RÉAFFILIATION Plus ambiguë, la clause de non-réaffiliation post-contractuelle interdit, le plus souvent pendant un an, à un franchisé « sortant » de reprendre une enseigne concurrente une fois qu'il est sorti du réseau. Elle permet au franchiseur de se protéger contre une dilution dans la nature et chez ses concurrents directs de son savoir-faire. Cette clause, désormais généralisée, est acceptable dans la mesure où le franchisé a

250 enseignes **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

 Anacours	 Rivalis	 ACE Prêts Immobiliers
 Monceau Fleurs	 Cuisines Schmidt	 La Compagnie du Lit
 CNP Capeor	 Neocoach	 RapidFlore
 Nouvelles Frontières	 Cuisinella	 Ucar Location
 Del Arte	 Century 21 Entreprise	 Activ Travaux

➤ **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

LesEchospme.fr

<http://www.lesechosdelafranchise.com/signer-contrat/franchise-et-clause-de-sortie-faut-il-tout->

pleinement conscience de ses conséquences. Mais d'une durée d'une seule année, elle ne devrait pas mettre en péril la survie du magasin.

CLAUDE DE NON-CONCURRENCE Fréquemment inscrite dans les contrats auparavant, la clause de non-concurrence post-contractuelle, largement inacceptable, se raréfie aujourd'hui. Et pour cause. Le fait d'empêcher un ancien franchisé de poursuivre son activité, même sans enseigne, est une clause désormais régulièrement « cassée » par les tribunaux, qui la juge anticoncurrentielle. Toutefois, si le franchisé « sortant » peut poursuivre son activité en totale indépendance, il devra se défaire du savoir-faire de son ancien franchiseur, au moins pour sa partie visible, comme le concept du magasin.

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 et clause de sortie : faut-il tout accepter?

Préemption, non-réaffiliation, non-concurrence post-contractuelle : comment décrypter ce vocabulaire propre aux contrats ?

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 ?

THÉMATIQUES LIÉES

- Contrat
- Intuitu personae

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

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

SERVICES AUX PARTICULIERS (33)

➤ ENSEIGNEMENT ET FORMATION :
Anacours
Pigier
Profadom

➤ SERVICES FINANCIERS :
Fiventis
ACE Prêts Immobiliers
Swisslife
+ d'enseignes

➤ ENFANCE :

COMMERCE SPÉCIALISÉ (19)

➤ AUTRE COMMERCE SPÉCIALISÉ :
Boutique Nature
+ d'enseignes

➤ FOURNITURES DE BUREAU :
Bureau Vallée
+ d'enseignes

➤ FLEURS :
Happy
Monceau Fleurs
Rapid'Flora

IMMOBILIER (32)

➤ AGENCE IMMOBILIÈRE :
Century 21 Entreprise et Commerce
Guy Hoquet l'Immobilier
ERA Immobilier
Foncia
Proprietes-privées.com
+ d'enseignes

➤ SERVICES IMMOBILIERS :
Expert Home
AVEO Home Staging
Defim Diagnostic

PRÊT-À-PORTER (14)

➤ MODE FÉMININE :
Lancel
+ d'enseignes

➤ BIJOUX & ACCESSOIRES :
Lancel
+ d'enseignes

SERVICES AUX ENTREPRISES (27)

➤ CONSEILS AUX