



**FRANÇOIS LUC SIMON**  
 DOCTEUR EN DROIT  
 AVOCAT ASSOCIÉ-GÉRANT  
 CABINET SIMON ASSOCIÉS  
 MEMBRE DU COLLEGE DES EXPERTS  
 DE LA FFF

**FRANÇOIS-LUC SIMON**

## Valorisez vos exclusivités !

Plaidoyer pour un contrat de franchise efficace  
 – 2<sup>e</sup> partie : l'exclusivité. Trop de contrats restent muets sur des aspects fondamentaux de la relation franchiseur/franchisé. Comment y remédier ?

— Le contrat de franchise implique le plus souvent que le franchisé bénéficie d'une exclusivité. La liberté contractuelle permet aux parties de déterminer la nature et l'objet de l'exclusivité consentie par le contrat de franchise. Plusieurs clauses s'offrent alors au franchiseur pour mieux valoriser l'exclusivité qu'il consent ; on évoquera ici certaines de ces clauses.

— **Clause dite "d'exclusivité variable"** : les clauses figurant au contrat de franchise détermineront la nature exacte de l'exclusivité consentie qui, selon les cas, peut essentiellement revêtir trois formes : l'exclusivité "de fournitures", par laquelle le franchisé est le seul à être approvisionné par le franchiseur dans le territoire déterminé ; l'exclusivité "de franchise", qui interdit au franchiseur d'implanter un autre magasin franchisé dans le territoire exclusif ; l'exclusivité "d'enseigne", par laquelle le franchiseur s'interdit d'implanter un autre point de vente (en franchise ou succursale) portant l'enseigne objet du contrat dans la zone concédée. Selon les cas, ces exclusivités peuvent s'articuler entre elles. De même, selon le type d'activité développée, d'autres types d'exclusivité peuvent être envisagés, telle que l'exclusivité portant sur un "fichier clients" ; ici encore, la rédaction de la clause et les conditions dans lesquelles le fichier clients sera déterminé et communiqué au franchisé imposeront la plus grande vigilance, pour éviter notamment les écueils liés à la propriété du fichier et à la requalification du contrat en contrat de travail.

— **Clause dite de "déchéance d'exclusivité"** : le contrat de franchise peut prévoir la suppression de



tout ou partie de l'exclusivité accordée au franchisé, en cas de manquement par ce dernier à certaines de ses obligations, que la clause du contrat devra énumérer : il peut s'agir notamment de l'obligation d'approvisionnement, de l'obligation de paiement des redevances d'enseigne et d'assistance, de l'obligation de respect du concept et du savoir-faire et, le cas échéant, de l'obligation de franchir un seuil de chiffre d'affaires minimum, etc. Cette clause permet ainsi de libérer une zone considérée pour implanter un nouveau franchisé.

— **Clause dite d'"objectif minimum"** : dans la continuité de la précédente clause, une clause du contrat de franchise peut fixer au franchisé un chiffre d'affaires minimum à atteindre, et sanctionner le non-respect de cette obligation par la résiliation du contrat.

— **Clause dite de "développement"** : cette clause favorise l'ouverture de nouveaux points de vente par le franchisé. A ce stade, trois remarques s'imposent. D'une part, cette clause peut subordonner la possibilité pour le franchisé d'ouvrir de nouveaux points de vente au respect de certaines obligations (approvisionnement, paiement des redevances, respect du concept, CA minimum, etc.). D'autre part, le contrat peut prévoir une minoration du droit d'entrée (ou d'autres avantages) à l'occasion de l'ouverture de nouveaux points de vente, afin d'encourager le franchisé dans sa démarche entrepreneuriale. Enfin et en toute hypothèse, il est recommandé que l'accord préalable écrit du franchiseur soit requis.

— **Clause d'"activité continue"** : elle oblige le franchisé à exploiter son point de vente de manière continue ; cette obligation va au-delà de celle (plus fréquente en pratique) par laquelle le franchisé s'engage à démarrer son activité dans un délai courant à compter de la signature du contrat de franchise. ■