

TRIBUNE LIBRE

PAROLE D'AVOCAT



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

FRANÇOIS-LUC SIMON

## La durée du contrat de franchise

Plaidoyer pour un contrat plus efficace : trop de contrats restent muets sur des aspects fondamentaux de la relation franchiseur-franchisé. Comment y remédier ? (4<sup>e</sup> partie : la durée)

— **Le franchiseur joue un rôle prédominant dans l'évolution de son réseau, à un double titre.** Qualitativement, pour recruter les franchisés répondant au mieux à ses critères de sélection. Quantitativement, pour étendre son réseau et mieux faire face à la concurrence. Pour atteindre ces deux objectifs, il est préférable que le contrat de franchise offre au franchiseur la possibilité de répondre aux nombreux cas de figure auxquels il est confronté en pratique : les clauses relatives à la durée du contrat prennent alors tout leur sens. Au-delà des clauses classiques, qui ne suffisent pas toujours à répondre aux préoccupations du franchiseur, plusieurs clauses mériteraient sérieusement d'être ajoutées pour une meilleure efficacité et une plus grande souplesse. On en citera certaines pour exemple.

— **Clause de "droit de renouvellement"** : A défaut de disposition contraire, ni le franchiseur ni le franchisé ne peuvent imposer à l'autre partie le renouvellement du contrat de franchise. Il en va autrement lorsqu'une telle clause est insérée ; elle prévoit que le franchisé dispose d'un droit au renouvellement lorsqu'il a atteint certains objectifs, qui peuvent notamment être fonction du respect de certaines obligations, du montant des redevances versées durant le contrat, etc.

— **Clause de "redevance de renouvellement"** : Elle prévoit le paiement d'une redevance forfaitaire lors du renouvellement du contrat de franchise, dont le montant peut être minoré lorsque le franchisé a atteint certains objectifs au terme de son précédent contrat.



— **Clause dite "de résiliation"** : On la rencontre dans tous les contrats, mais sa rédaction a une importance cruciale car la jurisprudence veille avec la plus grande vigilance au respect des conditions de forme et de fond qu'elle renferme. Il est vivement recommandé notamment de :

- distinguer les cas de résiliation pour faute grave, ne nécessitant pas l'envoi d'une mise en demeure préalable, de ceux impliquant le respect de cette formalité, conformément à l'évolution jurisprudentielle observée ces dernières années,
- prévoir la liste, exhaustive ou non, des fautes entrant dans l'une ou l'autre de ces catégories, ce qui sécurisera grandement la position du franchiseur désireux de résilier le contrat,
- préciser les conséquences exactes de la résiliation, au plan indemnitaire – notamment par l'emploi d'une clause pénale –, et au plan opérationnel – notamment par l'emploi d'une clause contraignant le franchisé à descendre immédiatement l'enseigne au moyen d'une astreinte, que le juge ne peut alors modifier (CA Paris, 10 sept. 2008, RG n°06/12740). La liberté contractuelle étant quasi-infinie, les variantes sont innombrables.

— **Clause de "dédit"** : Elle confère à l'une et/ou l'autre des parties (tout dépend de sa rédaction), le droit de résoudre unilatéralement le contrat, sans motif, moyennant le versement d'une somme d'argent, déterminée ou déterminable (Cass. com., 14 févr. 2006, pourvoi n°04-11.560 ; Cass. com., 3 juin 2003, pourvoi n°00-12.580).

— **Clause de "retour"** : Elle permet au franchiseur de récupérer le site Internet et le fichier client que le franchisé a pu créer. Il est important de prévoir les conditions dans lesquelles cette transmission sera mise en œuvre (prix, délai, transfert du nom de domaine, partage ou non du fichier...) ; il est possible de prévoir que, dans l'hypothèse où la rupture du contrat est imputable au franchisé, cette restitution s'opère, à titre gratuit, au profit du franchiseur. ■