

TRIBUNE LIBRE

PAROLE D'AVOCAT



FRANÇOIS-LUC SIMON
DOCTEUR EN DROIT
AVOCAT ASSOCIÉ-GERANT
CABINET SIMON ASSOCIÉS
MÉMBRE DU COLLÈGE DES EXPERTS
DE LA FFF

FRANÇOIS-LUC SIMON

Le renouvellement du contrat

Plaidoyer pour un contrat de franchise efficace : trop de contrats sont muets sur des aspects essentiels de la relation franchiseur-franchisé. Comment y remédier ? Cinquième partie : le renouvellement.

— **Le renouvellement du contrat de franchise est un élément-clé de la réussite du réseau** et de sa valorisation. Au-delà des stipulations communément rencontrées dans la plupart des contrats de franchise, certaines clauses peuvent s'avérer efficaces pour optimiser les conditions du renouvellement du contrat.

— **Les clauses de "prorogation"**: La prorogation du contrat diffère de son renouvellement sur plusieurs points. En effet, entre les parties, il n'y a pas – comme c'est le cas pour tout renouvellement – succession de deux contrats distincts; le contrat initial se poursuit: au moment de la prorogation du contrat, l'obligation d'information précontractuelle ne s'impose donc pas au franchiseur; de même, à l'égard des tiers, la caution consentie en garantie de l'exécution du contrat initial est toujours engagée pendant la période de prorogation. De plus, on distingue essentiellement trois types de clauses de prorogation: 1/ La prorogation du contrat peut s'effectuer automatiquement, sans réitération de la volonté des parties, qui en ont définitivement accepté le principe dès l'origine, sous réserve de la réunion de certaines conditions à l'arrivée du terme. 2/ Elle peut être abandonnée à la volonté de l'une des parties, l'autre étant d'ores et déjà engagée: il s'agit alors d'une promesse de prorogation. 3/ Le contrat peut soumettre la prorogation du contrat à la réitération de la volonté des deux parties, chacune d'elle ayant la faculté de s'y opposer. Dans les deux derniers cas, selon la rédaction adoptée, l'accord de volonté peut être exprès ou tacite.

— **Les clauses de "droit de renouvellement"**: Cet-



te clause permet à l'une des parties de décider seule du renouvellement du contrat, à la condition d'avoir elle-même respecté ses obligations (soit, par exemple, pour le franchisé, l'absence de faute, le respect du concept, de la clause d'approvisionnement et de la clause de non-concurrence, le règlement des redevances dans les délais, participation aux réunions, etc.) et atteint des objectifs (par ex: un montant minimum de redevances réglées).

— **Les clauses de "redevance de renouvellement"**: Cette clause prévoit le paiement d'une redevance forfaitaire lors du renouvellement du contrat. Une telle clause doit détailler la part constituant la contrepartie des droits et prestations fournis définitivement en une seule fois, et celle constituant la contrepartie des droits accordés pour toute la durée du contrat. Le montant de la redevance payée doit être significativement inférieur à celui du droit d'entrée initial, pour tenir compte des éléments déjà transmis par le franchiseur au franchisé; ce montant peut aussi être minoré si les objectifs prévus dans le contrat ont été effectivement atteints (par ex: un montant minimum de redevances réglées).

— **Les clauses d'"exclusivité variable"**: A l'arrivée du terme du contrat, il peut être décidé d'élargir (ou de réduire) la zone d'exclusivité initialement consentie au franchisé, en fonction de certains critères déterminés dès la signature du contrat, afin d'ajuster ladite zone à la réalité économique. Une telle clause doit fixer les critères permettant de déterminer la zone d'exclusivité qui sera accordée au franchisé en cas de renouvellement. Il est recommandé de retenir notamment les critères cumulatifs suivants: le respect du concept, le respect des règles relatives à l'approvisionnement, la participation du franchisé aux réunions organisées par la tête de réseau, le chiffre d'affaires réalisé par le franchisé. ■