

http://entrepreneur.lesechos.fr/entreprise/franchise/dossiers/franchise-comment-negocier-le-



Météo 
Découvrez **Les Echos WINE CLUB**

Rechercher ▶ Recherche avancée

Sur tout le site ▶ Lesechos.fr et les archives

Bourse ▶

Bilans ▶

M'abonner ▶

Mes newsletters ▶

Accueil

Bourse

Finances perso

Entrepreneur

Actualité

Idées-Débats

Management

Régions

Culture-Voyage

Luxe

Outils

Services

Journal

Accueil

Création

Social

Fiscal

Juridique

Compta-finances

Développement

Franchise

Accueil ▶ Franchise ▶ Dossiers

MODÈLES

Tous les documents, lettres et contrats utiles au dirigeant.

Téléchargez

BILANS GRATUITS

Tous les comptes et résultats des entreprises françaises.

Consultez

ANNUAIRE

Pour trouver un expert-comptable près de chez vous.

Trouvez

LIBRAIRIE

Une sélection d'ouvrages pratiques pour mieux gérer.

Entrez

PARTENAIRES

AssurlandPRO vous trouve gratuitement la meilleure assurance pour votre activité

Tous nos partenaires

Franchise

Franchise : comment négocier le renouvellement de son contrat

[05/07/10 - 15H26 - Les Echos de la Franchise]

+

Stop ou encore ? Au terme d'un contrat de franchise, le réseau et les conditions d'exploitation du point de vente ont évolué. La vigilance du franchisé doit rester la même que pour un premier contrat.

Renouvellement, prorogation, reconduction tacite : quelles différences pour le franchisé et le franchiseur



Crédits photo :

Le contrat de franchise laisse toute liberté aux deux parties, à l'issue du contrat, de ne pas renouveler ou de renouveler dans des conditions radicalement différentes du contrat initial.

Droit automatique de renouvellement

La plupart des contrats de franchise sont conclus pour une durée limitée : généralement entre cinq et dix ans, c'est-à-dire le temps semblant nécessaire à l'amortissement des investissements. Rares, les contrats à durée indéterminée existent néanmoins : dans ce cas, l'une ou l'autre partie peut décider de rompre le contrat à tout moment dès lors que les conditions de rupture (notamment la durée du préavis) sont respectées. **Contrairement au bail commercial, qui accorde au locataire un droit automatique au renouvellement « aux clauses et conditions du bail expiré », le contrat de franchise laisse toute liberté aux deux parties, à l'issue du contrat, de ne pas renouveler ou de renouveler** dans des conditions radicalement différentes du contrat initial. La décision de ne pas renouveler le contrat n'a pas besoin d'être justifiée : sur ce point, la jurisprudence est claire et constante.

Gare à la tacite reconduction

Les Echos de la franchise.com

Téléphonie : THE PHONE HOUSE continue son développement avec 4 nouvelles ouvertures

07-07 à 15h30 - The Phone House, le n°1 de la distribution indépendante en télécommunications et multimédia en France, a ouvert récemment ouvert 4 magasins : à Redon (35), Blois (41), Cholet (49) et...

Automobile : MAXAUTO ouvre à Aizenay, en Vendée (85)

06-07 à 11h57 - Depuis le 1^{er} juillet dernier, le centre-auto « MonAuto » d'Aizenay est passé sous l'enseigne Maxauto. Idéalement situé sur le parking du Super U, doté de 300 m² de surface de vente et de...

Communication : SPEED BURGER fête ses 15 ans avec un jeu-concours

06-07 à 11h53 - En 1995, Speed Burger, enseigne de restauration rapide spécialisée dans la livraison à domicile de burgers, ouvrait son premier magasin à Angers. Développé en franchise depuis 2003, ce...

Evènement : 8ème édition du Salon Top Franchise Méditerranée 2010 les 15 et 16 novembre 2010

06-07 à 11h16 - Les 15 et 16 novembre prochains, se tiendra au Palais de la Bourse de Marseille la 8ème édition du salon Top Franchise Méditerranée à Marseille. Seul événement grand sud à dimension euro...

Voir toutes les infos partenaires

Franchise et commerce associé : comment ça marche

Pour sécuriser votre projet de création d'entreprise, vous pouvez décider d'intégrer un réseau, afin de bénéficier d'un concept à succès et de la transmission d'un savoir-faire...

Franchise : comment négocier le renouvellement de son contrat

Stop ou encore ? Au terme d'un cont

1/3

S&S

SIMON ASSOCIÉS
SOCIÉTÉ D'AVOCATS

<http://entrepreneur.lesechos.fr/entreprise/franchise/dossiers/franchise-comment-negocier-le->

Certains contrats de franchise comportent une clause de tacite reconduction. A son terme, si ni le franchiseur, ni le franchisé n'exprime une volonté contraire, le contrat se poursuit dans des conditions identiques : même durée, mêmes obligations réciproques, mêmes conditions de renouvellement ou de rupture...

La clause de tacite reconduction doit clairement préciser les conditions dans lesquelles l'une ou l'autre partie peut sortir du contrat : durée du préavis, délais et conditions dans lesquelles l'autre partie doit être prévenue, etc. **Si ces conditions ne sont pas respectées, le contrat se poursuit. Y compris si le franchiseur ou le franchisé n'en a pas vraiment envie.** La clause de tacite reconduction n'est donc pas sans risque.

Attention : un contrat ne comportant aucune clause de renouvellement peut également être renouvelé par tacite reconduction. Les tribunaux considèrent toutefois que dans ce cas, le renouvellement n'est acquis que si le comportement des contractants atteste de leur volonté de poursuivre.

Ne pas confondre renouvellement et prorogation

A son terme, le contrat de franchise peut être renouvelé : les deux parties signent donc un nouveau contrat. Le franchiseur est alors tenu aux mêmes obligations d'information que lors de la signature du premier contrat : **il doit ainsi remettre un Document d'information précontractuelle (DIP) à son franchisé.**

Le contrat peut aussi être prorogé : il reste identique, mais son terme est différé. La prorogation n'est possible qu'à trois conditions :

- elle est expressément prévue dans le contrat initial : la clause de prorogation peut toutefois préciser qu'elle n'est automatique que dans certaines conditions (de performance, par exemple) ;
- elle n'est pas automatique : si l'une ou l'autre partie souhaite mettre fin au contrat, elle en garde la possibilité ;
- les deux parties doivent impérativement s'accorder sur leur volonté de proroger le contrat avant qu'il n'arrive à échéance. Sinon, un renouvellement –donc une renégociation complète du contrat– s'impose.

Renouveler son contrat : amortissement de l'investissement, concurrence des autres franchisés et bail commercial

Vigilance identique

Les mots ont un sens : renouveler son contrat de franchise revient à signer un nouveau contrat, dont les conditions peuvent être radicalement différentes du contrat initial. Soit parce que l'enseigne a fait évoluer son concept au fil des années : lors du renouvellement, le franchiseur peut donc souhaiter aligner le contrat de ses anciens franchisés sur celui des plus récents. Soit parce que les deux parties ont envie d'adapter certaines clauses à leur pratique.

Lors du renouvellement, la négociation du contrat soulève les mêmes questions que lors de la signature initiale : **le franchisé doit donc faire preuve d'une vigilance identique, même s'il a davantage de visibilité sur le compte d'exploitation prévisionnel.** Certains changements peuvent toutefois avoir un impact majeur sur l'activité du franchisé : si sa zone d'exclusivité est réduite, par exemple, la concurrence d'un autre franchisé peut amputer son chiffre d'affaires.

Durée différente et droit de maintien

De même, un contrat n'est pas forcément renouvelé pour la même durée. Notamment si la question de l'amortissement est réglée. Pour donner le temps à ses franchisés d'amortir leurs investissements initiaux, **le franchiseur peut en effet prévoir un premier contrat relativement long (7 à 10 ans) et des renouvellements plus rapides (4 à 7 ans, par exemple).** Ce qui peut être expressément mentionné dans le contrat initial, et négocié à l'occasion du renouvellement. Dernier point qui n'a rien d'anodin : pour signer un nouveau contrat, le franchiseur peut exiger –sur le modèle du droit d'entrée– le paiement d'un droit de maintien ou de renouvellement, qui rémunère notamment la mise à disposition de la marque et de l'enseigne. Là encore, tout est affaire de négociation.

Poursuivre l'exploitation dans le même local ?

Dans la plupart des cas, la durée du contrat de franchise ne coïncide pas avec celle du bail commercial. Avant de s'engager dans un nouveau contrat de franchise, mieux vaut s'assurer que le renouvellement du bail ne changera pas la donne : **si le loyer ou les charges augmentent de façon inconsidérée, il peut être risqué de poursuivre l'exploitation dans le même local.** Mieux vaut alors, parfois, ne prolonger son contrat de franchise que jusqu'au terme du bail commercial.

Dossier réalisé avec le concours de Charlotte Bellet et Catherine Kalopissis (cabinet Thread, Bourgeon, Méresse & Associés), François-Luc Simon (cabinet Simon Associés), Dominique Robert (L'Indicateur de la franchise)

Sabine Germain

Cet article vous a été proposé par :

LesEchos
de la franchise.com

franchise, le réseau et les conditions d'exploitation du point de vente ont évolué. La vigilance du franchisé doit rester la même que pour un premier...

C. Kalopissis (Cabinet TBM) : « Nous arrivons à identifier très facilement les éventuels mensonges, oublis ou exagérations faits par certains franchiseurs »

Dans l'enthousiasme de la rencontre avec l'enseigne de leurs rêves, les candidats à la franchise ont besoin d'un conseil qui leur remet les pieds sur terre en les aidant à décrypter le contrat...

Tous les dossiers Franchise



<http://entrepreneur.lesechos.fr/entreprise/franchise/dossiers/franchise-comment-negocier-le->

Plan du site

- | | | | | | |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|--|-----------------------------------|--|
| → La bourse | → Les secteurs | → Débats | → L'actualité par région | → Entrepreneur | → Les Echos sur mobile |
| → L'actualité boursière | → Le journal | → Vos commentaires | → Culture | → Management | → Vos alertes |
| → Communiqués entreprises | → Les sociétés citées | → Nos forums | → Nos fils RSS | → Nos biographies | → Nos Newsletters |
| → Finances personnelles | → Nos archives | → Nos blogs | → Les dernières dépêches | → Emploi | → Météo |
| → Le Cercle Les Echos | → Portail Vidéos | → Les Echos Wine Club | | | |

Abonnements / Espace clients / Publicité

- | | | | |
|---|----------------------------------|----------------------------------|---|
| → Abonnement Pack (journal + web) | → Abonnement Web | → Espace clients | → Publicité: Lesechosmedias |
|---|----------------------------------|----------------------------------|---|

Sites web du groupe

- | | | | | | |
|------------------------------------|------------------------------------|---|--|------------------------------------|---|
| → Investir | → Les Echos Voyage | → Conférences | → L'Institut Les Echos | → Série limitée | → Radio Classique |
| → Enjeux-Les Echos | → Bilansgratuits | → Salon des Entrepreneurs | → Les Echos Formation | → Les Echos ePaper | → Connaissance des Arts |
| → Capital Finance | → Eurostaf | → Les Echos de la Franchise | → EchoSup | → LeCrible.fr | → La Fugue |

Rediffusion | C.G.U./C.G.V. | Prestataires | Publicité | Plan du site | Charte éthique Les Echos | Aide

Tous droits réservés - Les Echos 2010 **LesEchos.fr**

Conformément à la loi Informatique et Liberté n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, nous nous engageons à informer les personnes qui fournissent des données nominatives sur notre site de leurs droits, notamment de leur droit d'accès et de rectification sur ces données nominatives. Nous nous engageons à prendre toutes précautions afin de préserver la sécurité de ces informations et notamment empêcher qu'elles ne soient déformées, endommagées ou communiquées à des tiers. Les Echos est membre du Geste.