

Echec, résiliation : l'art et la manière de gérer la fin d'un contrat de franchise (3/6)

Dossier > Juridique

- [Précédente](#)
- [Sommaire](#)
- [Suivante](#)

Résilier son contrat de franchise : l'obligation de loyauté au cœur de la transaction

05.07.2010, Sabine Germain

Résilier un contrat, c'est un échec pour le franchiseur aussi bien que pour le franchisé. Mais l'addition peut être particulièrement douloureuse pour ce dernier.



Crédits photo : Shutterstock.com

La résiliation du contrat de franchise est lourde de conséquences.

Une prérogative partagée

La résiliation du contrat de [franchise](#) peut se faire à l'initiative du franchiseur aussi bien que du franchisé. Elle peut aussi se faire de façon conjointe : les contractants peuvent en effet trouver un accord pour mettre fin au contrat initial. Une fois encore, tout est affaire de négociation : si l'une ou l'autre des parties admet qu'elle a failli, elle peut accepter de verser des indemnités en compensation du préjudice estimé. Hélas, **la résiliation se fait le plus souvent de façon unilatérale**, pour manquement de l'un des contractants à ses obligations. Dans le cas du [franchisé](#),

il s'agit le plus souvent de **non-paiement** des [redevances](#) ou des marchandises, référencement d'articles non autorisés, non-respect des conditions d'exploitation du point de vente, etc. Dans le cas du [franchiseur](#), les manquements portent plutôt sur des **défaillances** en matière de formation et d'accompagnement des franchisés, de communication, de gestion des approvisionnements, de respect de la clause d'exclusivité territoriale...

Des manquements avérés

Dans un cas comme dans l'autre, la faute du contractant peut avoir trait à ses **obligations contractuelles**. Elle peut aussi relever d'une notion plus générale de « **manquement à l'obligation de loyauté** ». En tout état de cause, les magistrats sont vigilants quant à la réalité de la faute et à la proportionnalité de la sanction : un contrat de franchise ne doit pas être résilié sans « juste motif ». L'enjeu est d'importance car la **résiliation du contrat de franchise est lourde de conséquences**. Pour le franchiseur, bien sûr, qui perd un partenaire, un point de vente, une source de revenus, et parfois, un emplacement stratégique. Mais aussi et surtout pour le franchisé, qui peut perdre la totalité de ses investissements tout en étant contraint de continuer à rembourser ses emprunts... et de verser ses redevances au franchiseur jusqu'au terme théorique du contrat de franchise alors même que l'activité commerciale a cessé.

Gare à l'acharnement thérapeutique

Pourtant, si **au bout de dix-huit mois à deux ans**, un point de vente reste éloigné de ses objectifs de chiffre d'affaires et, surtout de rentabilité, le franchisé n'a aucun intérêt à s'obstiner : mieux vaut tenter de **trouver une sortie honorable avant qu'il ne soit trop tard**. Car s'il est difficile de céder son contrat de franchise et son [fonds de commerce](#) quand le point de vente affiche des pertes, c'est tout bonnement impossible quand il a déposé son bilan. Le franchisé perd alors tous ses investissements ([droit d'entrée](#), aménagement du point de vente).

Responsabilité du banquier

Dans le climat actuel de suspicion à l'égard des banques, les établissements spécialistes de la franchise n'échappent pas à la critique. A fortiori quand ils disposent de services et d'équipe spécialisés dans l'accompagnement et le financement de franchisés. Le **manquement à leur obligation de conseil** peut désormais être invoqué pour justifier la suspension de caution solidaire ou de remboursements d'emprunts.

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

