

Le contrat de travail, ultime recours pour les franchisés

Les enseignes doivent laisser une marge de liberté à leurs magasins franchisés. Sinon elles encourent le risque de se voir imposer le régime juridique du contrat de travail pour leurs franchisés. Ne pas imposer les prix est essentiel.

Agences immobilières, services à la personne, centre de langues... au fur et à mesure d'activités en forte croissance ou nouvelles, les magasins franchisés ne cessent de se répandre. Car les enseignes veulent avoir au plus vite une véritable couverture territoriale. « Le contrat de franchise est la rencontre de deux commerçants indépendants : l'un (franchiseur) apporte son savoir-faire et l'impact économique d'un réseau, l'autre (franchisé) ses capacités de financement et de développement », explique Charlotte Bellet, avocat associé chez Thérard Bourgeon Meresse. Seulement les franchiseurs ont intérêt à prendre certaines précautions dans les relations contractuelles avec leurs franchisés pour ne pas tomber sous le coup du droit du travail.

DES INDEMNITÉS

Pour preuve, dans des arrêts du 13 octobre 2006, la cour d'appel de Toulouse a considéré que 105 franchisés de France Acheminement, société spécialisée dans la distribution de petits colis depuis en liquidation, doivent bénéficier des dispositions du droit du travail. Selon les juges, ils n'étaient pas en réalité des commerçants indépendants du fait des exi-



gences imposées par leur franchiseur. Comme France Acheminement a été liquidée, il revient à l'AGS (garantie des salaires) de verser à ces 105 franchisés notamment le rappel de salaire et l'indemnité de licenciement.

En général, le franchisé en conflit avec son franchiseur saisit plutôt la justice sociale que commerciale, estimant disposer d'un arsenal plus intéressant. Il peut s'appuyer sur l'article L. 121-1 du Code du tra-

vail en vue d'obtenir la requalification du contrat de franchise en contrat de travail. Sa principale difficulté est de prouver au juge un lien de subordination avec le franchiseur. Autrement dit, recevoir des ordres et des directives de ce dernier qui en contrôle l'exécution et en sanctionne les manquements. « Il est rare qu'un contrat de franchise soit requalifié en contrat de travail », indique François-Luc Simon, avocat associé chez Simon Associés.

UNE CERTAINE LIBERTÉ

Le plus souvent, le franchisé recourt à une disposition originale : l'article L. 781-1-2° du Code du travail. « La particularité de cet article, surprenante sur le plan du droit, permet d'appliquer à certains contrats tels que la franchise le régime juridique du contrat de travail sans pour autant qu'il y ait un lien de subordination et une requalification du contrat », souligne François-Luc Simon. Pour ce faire, quatre conditions doivent être réunies : vendre des marchandises ou denrées provenant exclusivement d'une seule entreprise industrielle ou commerciale [franchiseur, Ndlr], exercer dans un local fourni ou agréé, aux conditions et aux prix imposés par celle-ci.

Les trois premières d'entre elles sont le plus souvent remplies dans la franchise. L'enjeu se focalise sur les prix. Un franchiseur ne doit pas oublier qu'il doit toujours laisser une certaine liberté à son franchisé. En général, il fait attention à ne pas imposer de prix, d'autant que le Conseil de la concurrence n'hésite pas à sanctionner. « Il peut toutefois arriver qu'un franchiseur n'apprécie pas les libertés prises par un franchisé », prévient Charlotte Bellet. De nouveaux contentieux pourraient marquer l'année 2007.