

Comment résilier un contrat de franchise

Un franchisé pourra obtenir l'annulation du contrat qui le lie au franchiseur si celui-ci ne respecte pas l'une de ses obligations. Revue de détail.

QUAND un franchisé veut mettre fin au contrat qui le lie à son franchiseur, cela tourne généralement au conflit, chacun accusant l'autre de ne pas avoir respecté ses engagements. « Dans la pratique, explique Olivier Gast, avocat spécialisé dans ces problèmes, il existe deux voies de résiliation très différentes : la sortie individuelle, qui s'appuie sur un conflit personnel, et la sortie collective, lorsque l'objet du désaccord est susceptible de concerner tous les franchisés. »

La sortie individuelle

Le tribunal donnera tort au franchiseur si celui-ci n'a pas respecté une des obligations classiques.

- Tout candidat à la franchise doit avoir reçu (vingt jours avant la signature du contrat) un document contenant les informations financières et techniques sur le groupe franchiseur lui permettant de s'assurer de la bonne santé de son futur partenaire.
- Le franchiseur doit faire bénéficier le franchisé du savoir-faire du réseau, qui sera « identifié, substantiel, secret », et dont la bible de référence est écrite. S'il n'y a pas eu cette trans-

mission la rupture est facile à obtenir.

- Le franchiseur a l'obligation d'offrir une assistance technique à ses franchisés, le non-respect de ce devoir peut entraîner un contentieux.

- Lorsqu'il y a exclusivité de fourniture, les prix des produits vendus par le franchisé doivent être déterminables pendant toute la durée du contrat. C'est ce qu'a décidé la cour d'appel de Versailles (arrêt du 13 mai 1993), à propos du conflit opposant La Sweaterie à un franchisé en rupture, la société DHM. Cette décision est sévère pour les franchiseurs, dans la mesure où il est difficile de fixer des prix à long terme.

- Afin d'être exemptés de l'application des articles 85 et 86 du Traité de Rome (prohibant tout accord entre entreprises « faussant le jeu de la concurrence »), les franchiseurs dont l'ensemble du réseau atteint au moins 5 % du marché en Europe ont l'interdiction d'intégrer certaines clauses à leurs contrats. Ils ne peuvent pas imposer un approvisionnement exclusif (sauf s'il existe une marque propre ou un produit complexe à fournir), ils ne peuvent pas fixer le prix

de vente final (mais doivent se contenter d'un « prix conseillé »), et ne peuvent interdire au franchisé de contester des droits de propriété industrielle ou d'utiliser un savoir-faire tombé dans le domaine public.

La sortie collective

Quand plusieurs franchisés s'estiment lésés par leur groupe, ils peuvent se liguer pour être en position de force dans la négociation. Ces conflits interviennent surtout dans deux cas :

- Lorsque l'enseigne est rachetée. Les membres du réseau Athlète's Foot, repris par Courir en 1991, se sont sentis floués et ont demandé collectivement la résiliation de leur contrat. Une partie des franchisés a repris sa liberté, l'autre a négocié de nouveaux contrats avec le reprenneur.
- Lorsque le réseau a des difficultés économiques. En mars dernier, une partie des franchisés de Prénatal s'est inquiétée du dépôt de bilan. Mais il semble que l'activité de l'enseigne puisse se poursuivre à l'échéance de la phase d'observation ordonnée par le tribunal. Plutôt que de quitter le réseau, nombre de franchisés préféreront sans doute maintenir leurs liens.

ARBITRER

« En cas de conflit personnel,

Le franchiseur sera dans son tort s'il n'a pas respecté à la lettre les obligations renforcées par la loi Douhin du 1^{er} décembre 1988.

« En cas de conflit collectif,

Lorsque l'enseigne a des difficultés financières ou est tout simplement rachetée, les franchisés sont en forte position pour négocier de nouveaux contrats, au prix de retour de réseau à l'unité. Il s'agit de faire de droit que de respect de force.

LE CODE DE DÉONTOLOGIE

Rédigé en 1972 et remis régulièrement au goût du jour, le code de déontologie de la franchise stipule :

- Le franchiseur, créateur et titulaire des droits du réseau, se doit de fournir à ses franchisés une assistance commerciale et technique durant toute la durée du contrat, à commencer par la préparation de l'implantation d'un nouveau magasin. Le savoir-faire fourni devra être secret, d'un contenu substantiel et parfaitement écrit.

- Le franchiseur doit, de son côté,

per son affaire, en respectant l'éthique et la réputation de l'enseigne. Il doit fournir au franchiseur toutes les données permettant de vérifier sa bonne gestion, garder le secret du savoir-faire acquis, même après la fin du contrat.

- Le contrat de franchise sera rédigé en respectant ces règles et précisera les droits et devoirs de chacun, ainsi que les conditions d'utilisation, de renouvellement et de résiliation de la franchise. En cas de litige, le contrat doit être interprété en

La solution de l'arbitrage

Certains contrats prévoient de soumettre les litiges au jugement de la chambre arbitrale de la Bourse de commerce. Cette solution permet d'éviter les tracasseries judiciaires. Les parties en conflit se réunissent avec des juges désignés parmi leurs pairs. « Les sentences sont exécutées sans problème dans 80 % des cas », affirme Jean-Claude Dauxais, SG de la chambre arbitrale de Paris. Quitte