

L'Officiel de la **Franchise**

LE MENSUEL

ITE EN FRANCHISE

OUVRIR EN RÉGION CENTRE
Des opportunités
à saisir

AD SENIORS
Nos experts
décryptent le
contrat et le DIP

GRILLS ET BRASSERIES
Misez sur la
qualité

FINANCEMENT

**L'HEURE EST À
L'OUVERTURE**

L 18107 - 190 - F: 6,90 € - RD

cdi
MAGAZINES



En partenariat avec...

JURIDIQUE



BSM
AVOCATS

Sophie Bienenstock, avocat au Barreau de Paris.

CONTRATS

Vers une complexification croissante

De quelques pages il y a une vingtaine d'années, les contrats de distribution atteignent souvent 30 ou 40 pages aujourd'hui. Face à des contrats de plus en plus longs et difficiles à comprendre, comment peuvent s'en sortir des candidats inexpérimentés ?

Pourquoi les contrats s'allongent-ils à vue d'œil ?

Premièrement, ce phénomène n'est pas propre aux contrats de distribution. Les contrats de consommation offrent sur ce point un excellent exemple : la moindre transaction implique de signer (consciemment ou non) des conditions générales interminables et bien souvent disproportionnées. C'est l'ensemble des interactions sociales qui font l'objet d'une contractualisation croissante : tout doit être prévu, calculé et explicitement consenti.

Deuxièmement, en ce qui concerne plus précisément les contrats de distribution, il faut garder à l'esprit qu'ils sont rédigés par la tête de réseau, en général avec l'assistance d'un avocat. Ces derniers poussent souvent à la rédaction de document inutilement longs et compliqués prétendument dans l'intérêt de leur client.

Que faire face à un contrat incompréhensible ?

Vous êtes candidat à la franchise et souhaitez rejoindre un réseau. Hélas le contrat qui vous est proposé est incompréhensible... Dans cette situation, deux conseils : tout d'abord, fuir les contrats trop longs, compliqués et dont l'objectif – souvent mal dissimulé – et d'instaurer un déséquilibre favorable au rédacteur. S'ils se font rares, les franchiseurs honnêtes existent. On les repère facilement en lisant le contrat qu'ils proposent. En second lieu, si vous êtes déterminé à rejoindre un réseau qui vous tente particulièrement, concentrez-vous sur les clauses essentielles. Évidemment les modalités financières et les obligations du franchiseur. Mais aussi d'autres clauses auxquelles on ne pense pas spontanément lors des discussions qui précèdent la signature : les clauses d'arbitrage en premier lieu. À fuir absolument car elles vous empêcheront de

recourir aux juridictions étatiques. Or l'arbitrage représente un coût souvent prohibitif. Très concrètement, les clauses d'arbitrage conduisent à de réels dénis de justice : le co-contractant qui ne peut pas payer 20 000 euros pour la procédure d'arbitrage n'a tout simplement pas accès à un tribunal. Les clauses d'approvisionnement exclusif sont également importantes : si elles sont parfaitement légitimes pour garantir l'homogénéité du réseau, elles ne devraient porter que sur les produits réellement spécifiques. Il est pourtant très fréquent qu'elles portent sur tous les produits utilisés par le franchiseur, permettant au franchiseur de toucher des marges arrière confortables... qui réduisent d'autant la rentabilité du franchiseur !

Faut-il avoir peur des contrats incomplets ?

Il peut paraître rassurant de signer un contrat le plus complet possible. C'est une illusion dangereuse : premièrement, il est impossible de prévoir absolument toutes les éventualités futures. Il reste toujours une part d'interprétation et de projection. Deuxièmement, les détails sont toujours prévus à l'avantage du rédacteur. Les clauses d'agrément, de préemption ou encore de non-concurrence qui n'existaient pas il y a quelques décennies ne fournissent de toute évidence aucun avantage au franchiseur. Elles ont pour seul but de réduire sa liberté.

En conclusion, il ne faut donc pas avoir peur des contrats courts et incomplets. Bien que cela puisse surprendre le non-initié, le silence du contrat n'est pas forcément préjudiciable à la partie faible. Dans le silence du contrat, c'est le droit commun qui trouve à s'appliquer. Or le droit commun est souvent bien plus protecteur que la loi imposée par le franchiseur.