

En partenariat avec...

**JURIDIQUE**



**BSM**  
AVOCATS

Sophie Bienenstock, avocat à la cour de Paris

## RÉSEAU

# Céder son fonds pendant le contrat de franchise

La cession du fonds de commerce pendant le contrat de franchise soulève plusieurs difficultés, notamment la nécessité d'obtenir l'agrément du franchiseur. Une cession interne au réseau, que ce soit à un autre franchisé ou au franchiseur lui-même, peut constituer une solution gagnant-gagnant pour les deux parties.

Il arrive qu'un franchisé souhaite quitter le réseau avant l'arrivée du terme initialement prévu, sans que cette décision ne soit liée à des mauvais résultats (un déménagement, un nouveau projet etc.). Afin de valoriser ses investissements, tant humain que financiers, le franchisé a tout intérêt à céder son fonds avec l'enseigne. Or une telle opération, qui implique l'entrée d'un nouveau franchisé dans le réseau, est légitimement encadrée par le contrat : le franchiseur a un droit de regard sur la personne qui va rejoindre son réseau, ce qui se traduit en général par l'existence d'une clause d'intuitu personae, complétée, par un droit d'agrément et un droit de préemption. La difficulté réside ici dans le droit discrétionnaire du franchiseur de refuser tous les éventuels acquéreurs, potentiellement avec l'objectif de racheter lui-même le fonds à vil prix.

Afin d'éviter une telle situation, il est possible de proposer le point de vente à un franchisé déjà membre du réseau. Un franchisé déjà en place présente nettement moins de risques pour le franchiseur : il connaît le concept et le savoir-faire, il n'a pas besoin d'être formé et a déjà fait ses preuves. Bien que le franchiseur n'ait pas l'obligation juridique de donner son agrément – même concernant un franchisé déjà en activité – il sera plus délicat pour le franchiseur d'opposer un refus dans une telle situation : puisqu'il a lui-même sélectionné le franchisé pour l'exploitation d'un premier point de vente, comment justifier un refus pour la reprise d'un second ? En outre, cette solution évite au

franchiseur de perdre un point de vente, ce qui est un argument de poids. En cas de litige, la bonne foi des parties est souvent prise en considération. Il serait difficile pour un franchiseur de justifier le refus d'agrément opposé à un franchisé déjà en place (sous réserve que ce franchisé soit sérieux).

**"Un franchisé déjà en place présente moins de risques pour le franchiseur"**

attentif aux clauses qui trouvent à s'appliquer lors de la cessation de la relation, car c'est souvent à ce moment critique que les difficultés se multiplient. En conclusion, plusieurs possibilités s'offrent au franchisé qui souhaiterait quitter le réseau en cédant son fonds avant l'arrivée du terme contractuel, en fonction des dispositions du contrat et du mode de développement du réseau. Une chose est certaine, céder à un franchisé déjà en place présente de nombreux avantages pour l'ensemble des parties prenantes.

### Attention au prix de vente

Une autre solution consiste à proposer au franchiseur de reprendre lui-même le point de vente. Cette possibilité est envisageable dans les réseaux qui privilégient un développement mixte (franchises et succursales) et dépend évidemment de la localisation du point de vente. En outre, il convient d'être vigilant au prix de vente : le risque est d'être progressivement amené à brader le fonds face à l'impossibilité de céder à un tiers. Afin d'éviter une telle situation, l'idéal est, comme souvent, d'anticiper dès le stade de la signature du contrat : soyez particulièrement