

En partenariat avec...

**JURIDIQUE**



**BSM**  
AVOCATS

Sophie Bienenstock, avocat à la cour de Paris

## LE CONTRAT DE FRANCHISE

# Un levier de croissance

Aucun texte du droit français ne définit précisément le contrat de franchise.  
Tant mieux, dira-t-on. Cela laisse à cette technique de distribution une certaine souplesse.  
Il faut pourtant bien s'entendre sur les mots !

Reprenons donc la leçon donnée par certaines décisions de justice : la franchise est un contrat bilatéral par lequel une entreprise dénommée franchiseur confère à une ou plusieurs autres entreprises dénommées franchisées le droit de réitérer, sous l'enseigne du franchiseur, à l'aide de ses signes de ralliement de la clientèle et de son assistance continue, le système de gestion préalablement expérimenté par le franchiseur et devant, grâce à l'avantage concurrentiel qu'il procure, raisonnablement permettre à un franchisé diligent de faire des affaires profitables. La formule a fait florès depuis son importation des États-Unis dans les années 1960. À tel point que l'on peut se demander si la franchise n'est pas parfois victime de son succès. En permettant à une entreprise de développer très rapidement un réseau de distribution aux frais d'autrui, la franchise attire en effet le meilleur mais aussi le pire. Ainsi se présente-t-elle tout à la fois comme une chance et comme un risque.

### Savoir-faire éprouvé

Le contrat de franchise est une chance dans la mesure où il organise la réitération d'un savoir-faire éprouvé. En le concluant, un entrepreneur juridiquement indépendant se voit remettre les clés d'une réussite. Bien sûr, celle-ci dépendra aussi de ses compétences et de son investissement personnel. Il n'en reste pas moins qu'un franchisé est censé bénéficier d'une protection particulière de la part de son franchiseur. Il est protégé contre l'inexpérience d'abord, puisque le savoir-faire dont la transmission lui est promise a dû faire l'objet d'une expérimentation tangible et rentable. Mais il est aussi protégé contre l'isolement, ensuite. C'est tout

l'intérêt de rejoindre un réseau : l'union permet de mieux négocier, de mieux s'adapter aux évolutions du contexte économique, bref elle fait la force comme on dit. Tel est du moins l'idéal. En pratique, il peut en aller autrement. Car le contrat de franchise est aussi un risque. Trop d'apprentis sorciers se lancent dans la franchise sans véritable sérieux. Certains vont trop vite. À peine conçoivent-ils une vague idée qu'ils recrutent à la hâte une batterie de franchisés qui feront les frais de cette précipitation. De ce point de vue, on n'y insistera jamais suffisamment : avant de s'affilier à un réseau de franchise, il convient de bien vérifier la solidité du concept et d'apprécier la densité du réseau.

**"Même s'il est toujours grisant de rallier un réseau, une vigilance de tous les instants s'impose"**

### Vérifier les conditions tarifaires

Sans doute la loi impose-t-elle à la tête de réseau de remettre un document d'information précontractuel (DIP) qui doit compiler des informations relatives au réseau considéré. Ce fameux DIP demeure toutefois largement insuffisant. Ainsi le candidat devra-t-il par exemple s'enquérir lui-même des résultats réalisés par des franchisés

exploitant dans des conditions comparables à celles envisagées. Par ailleurs, d'autres franchiseurs ne fournissent aucune véritable assistance et, pire encore, se servent de leur réseau afin de capter des marges totalement injustifiées. Sur ce point, il faut toujours vérifier que les conditions tarifaires imposées par le franchiseur ou sa centrale s'avèrent réellement concurrentielles. A défaut, c'est tout l'esprit de la franchise qui se trouve nié. Même s'il est toujours grisant de rallier un réseau, une vigilance de tous les instants s'impose. La franchise doit rester un levier de croissance, non une source de frustrations.