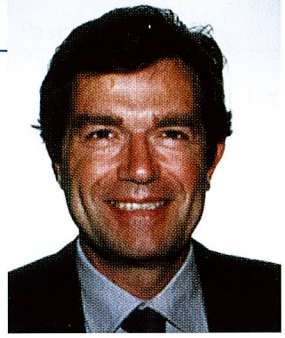
Par Stanislas Bricka, avocat



Franchise : ce qu'il faut savoir avant de signer

Le système du franchisage est un des meilleurs moyens de partir en affaires. En bénéficiant de l'expérience que le franchiseur a développée dans son domaine, des efforts et des investissements qu'il a accumulés au fil des ans, le franchisé qui part à son compte profite d'une incomparable expertise et d'un soutien technique qui lui permettent de mettre toutes les chances de son côté pour connaître la réussite. La personne qui souhaite acquérir une franchise doit toutefois connaître les règles concernant ses relations avec son franchiseur et ne doit pas hésiter à se faire expliquer le contrat de franchise en détail afin de bien saisir la portée de ses engagements et ainsi être en mesure de négocier les points les plus importants dans les meilleures conditions.

Les franchisés savent que le contrat est en général imposé tel quel par le franchiseur sans possibilité de modification. Pourtant, s'il est vrai que ce document n'est pas négociable dans sa globalité, le candidat bien conseillé aura souvent intérêt à demander l'ajout de quelques précisions et l'amélioration de certaines clauses. Le franchiseur ne devrait pas s'étonner de ces demandes si celles-ci ne nuisent pas à la qualité du contrat de franchise.

Tout candidat à l'acquisition d'une franchise doit en effet être conscient de l'importance que revêt sa décision de signer ce contrat. En acceptant ce document, il s'engage à en respecter le contenu. Or dans le domaine des affaires, les contrats sont censés représenter la volonté commune des parties, c'est-à-dire ce sur quoi ils se sont entendus et engagés l'un envers l'autre, et la loi ne préjuge pas de la différence de pouvoir entre les signataires d'un contrat. En clair, cela signifie qu'en affaires, le faible n'est pas protégé vis-à-vis du fort, et cela est d'autant plus vrai pour le franchisage car aucune loi spécifique ne protège les franchisés. En effet, la loi traite les contrats de franchises comme n'importe quel autre contrat d'affaires, et elle ne tient pas compte des caractéristiques particulières du système des franchises (comme la vulnérabilité des franchisés par rapport à leurs franchiseurs, la très longue durée des contrats, et le fait que le franchiseur est souvent le fournisseur unique).

Il arrive que des personnes acceptent de signer leur contrat de franchise en ne lisant que les clauses les plus importantes -celles sur la durée et sur les redevances- et sans prendre connaissance du reste du document, car ils pensent que des règlements ou des lois s'appliquent à leur convention et les protègent. En réagissant de la sorte, ces gens d'affaires adoptent le même comportement que le particulier lorsqu'il accepte un contrat avec une entreprise sans en prendre scrupuleusement connaissance. Par exemple, lorsqu'on achète une voiture pour son propre compte, on signe souvent sans se fatiguer à lire le document. On sait en fait que le concessionnaire ne peut pas dire n'importe quoi dans son contrat, et que même s'il le faisait, il existe des lois qui protégent les clients. Ces lois, c'est en grande partie la *Loi sur la protection du consommateur* (L.p.c.) et, dans une moindre mesure, les articles du Code civil qui traitent des contrats de vente et des contrats de consommation. Ainsi, même en signant les yeux fermés un contrat avec un commerçant, le particulier va bénéficier d'une législation complète qui annulera les clauses qui ne sont pas conformes à la loi. Le commerçant futé ne pourrait même pas inclure un paragraphe spécifiant que le client renonce à invoquer la L.p.c., car celle-ci est d'ordre public et on ne peut donc pas y déroger.

À la différence du consommateur, le franchisé ne profite pas des mêmes largesses de la loi. Même si le candidat à la franchise est souvent un novice dans les affaires, même s'il signe parfois en son propre nom et engage ses économies personnelles, il n'est pas considéré comme un consommateur mais comme une personne d'affaires, et la *Loi sur la protection du consommateur* ne s'applique plus. En signant le contrat de franchise, il s'engage donc à respecter tous les termes qui y sont contenus, et s'il peut arriver que certaines clauses ne s'appliqueront jamais, il doit être conscient que la plupart des stipulations sont valables et doit considérer qu'elles pourraient être employées par le franchiseur.

Les franchiseurs eux-mêmes ne sont pas soumis à une réglementation ni même contrôlés par un organisme. La loi n'impose en effet aucune condition pour être franchiseur, et toute compagnie peut donc se proclamer comme telle. Il existe certaines associations qui rassemblent plusieurs bannières et qui adoptent des codes de conduite que leurs adhérents s'engagent à respecter, mais ces règles ne sont pas constitutives de droit pour les franchisés, ce qui signifie que le franchisé n'a aucun moyen juridique de forcer son franchiseur à respecter ses engagements.

Que faut-il retenir de tout cela? D'une part, que le système des franchises présente d'excellentes opportunités pour qui veut se lancer à son compte, mais que d'autre part le revers de la médaille est un cadre légal beaucoup moins protecteur que celui dont bénéficie les particuliers. La personne qui entre dans le monde des franchises quitte l'univers protégé du simple consommateur et pénètre dans le monde des affaires. Le franchisé qui prend conscience de cette nouvelle réalité et qui l'accepte sera mieux préparer à l'affronter avec succès. ■

Stanislas Bricka exerce en droit des affaires et en droit des franchises.