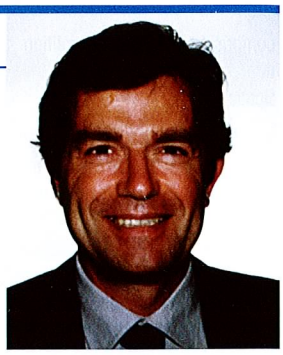
Par Stanislas Bricka, avocat



La résiliation d'un contrat de franchise

Cette nouvelle chronique se propose d'exposer les clauses majeures d'un contrat de franchise. Dans ce deuxième article, nous allons aborder les exigences reliées au contrat de franchise.

Parmi les nombreuses questions que doit se poser le candidat franchisé, le problème de la durée du contrat revêt une importance particulière, notamment afin de déterminer la période d'amortissement des investissements. Or si le contrat indique en général clairement sa durée, celle-ci n'est pas garantie car certains évènements peuvent entraîner la résiliation de la convention. Il est donc important de connaître quelles sont les situations qui peuvent venir mettre fin au contrat avant son échéance normale, et ce qui arrive dans de telles circonstances.

Les omissions et les fautes du franchisé

Les franchiseurs indiquent dans leur convention de franchise des dispositions qui leur permettent de résilier le contrat si le franchisé ne respecte pas ses obligations. Par exemple, en cas de non-paiement des redevances, de la publicité, ou de toute autre somme dues au franchiseur, ce dernier aura la possibilité de mettre fin à la franchise. Il peut même être prévu que le non-paiement à des fournisseurs entraîne la résolution du contrat. En règle générale, les omissions et les fautes importantes du franchisé – comme le fait de ne pas appliquer les procédures impératives du manuel du franchisé, ou vendre des produits non approuvés par le franchiseur, ou encore ne pas tenir la franchise selon les normes établies, etc. – permettrons au franchiseur de se prévaloir de la clause de résiliation. Ces clauses peuvent être rédigées en des termes très généraux, par exemple : « Le franchiseur aura le droit de résilier la présente convention si le franchisé fait défaut de respecter l'une ou l'autre de ses obligations en vertu de la présente convention. »

La faute doit être suffisamment importante

Toutefois, le franchiseur ne peut pas profiter d'une erreur minime du franchisé pour résilier le contrat. La faute doit être suffisamment importante et le franchisé doit refuser d'y remédier. C'est pourquoi l'avis de résiliation doit être précédé de l'envoi d'une mise en demeure accordant un délai au franchisé pour rectifier sa situation. Le franchiseur ne doit pas non plus avoir toléré la faute ou l'omission du franchisé sans y avoir réagit. En effet, si le franchiseur, ayant connaissance du comportement fautif d'un franchisé, ne lui adresse aucun reproche et laisse la situation perdurer, son inaction peut être interprétée comme une acceptation implicite de cette situation. Dès lors, il ne peut plus l'invoquer pour résilier la convention.

Si le franchisé conteste l'avis du franchiseur, ce dernier doit alors s'adresser aux tribunaux pour demander la résiliation du contrat. Dans ce cas, la relation de franchisage se poursuit jusqu'au jugement final. Le franchiseur doit continuer à fournir et conseiller son franchisé, et le franchisé doit continuer à payer les redevances et respecter ses engagements.

Les évènements extérieurs

Certains évènements extérieurs peuvent également venir mettre fin au contrat, comme par exemple la résiliation du bail du local où est exploitée la franchise. La faillite personnelle du franchisé est également une situation pouvant donner lieu à la résiliation du contrat. Ces situations doivent être indiquées dans la convention de franchise. Comme ces dispositions ne visent pas un comportement mais un fait auquel le franchisé ne peut remédier, les contrats indiquent parfois que la résiliation est alors automatique, sans avoir recours aux tribunaux.

Si le contrat est résilié, le franchisé perd en général son investissement. Il faut se reporter à la convention pour déterminer s'il peut espérer un remboursement de ses investissements, quelquefois évalués à la valeur résiduelle des équipements et à un pourcentage de la valeur des stocks. Ces montants étant toujours bien inférieurs à l'investissement réel, le franchisé ne doit pas espérer rentrer dans ses frais.

De plus, certaines conventions prévoient que le franchiseur peut réclamer des dommages et intérêts lorsque le contrat prend fin par la faute du franchisé. Comme il s'agit de montants qui peuvent être importants le franchisé doit éviter de se placer dans une telle situation, d'autant plus qu'il s'est sans doute porté caution personnelle pour l'ensemble des dettes de la franchise.

■