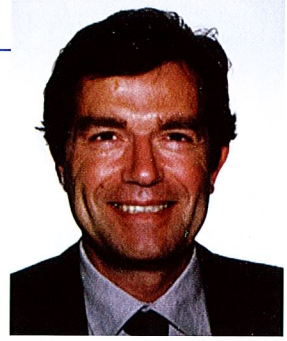
Par Stanislas Bricka, avocat
et ex-franchisé



Les modifications à un contrat de franchise

Les contrats de franchise sont en général volumineux et indiquent avec précision les devoirs et les obligations du franchiseur et du franchisé. Bien que le franchisé dispose de peu de pouvoir de négociation, il doit s'assurer de bien comprendre son contrat avant de le signer car il ne pourra plus ensuite échapper à ses engagements (voir notre chronique dans le précédent numéro de Québec-Franchise). Toutefois, malgré le caractère irrévocable de la convention, celle-ci pourra être modifiée dans certaines circonstances que nous allons voir ici.

Tout d'abord, un contrat peut toujours être révisé par accord mutuel. Dans ce cas, il est préférable de consigner cette modification par une entente écrite signée par chacune des parties. Cet avenant doit référer au contrat principal en indiquant le plus clairement possible quels sont les engagements affectés par les modifications. Par exemple, il pourra être rédigé de la façon suivante: « La présente entente remplace l'article XY de la convention de franchise ... », ou bien: « Les parties conviennent de modifier l'article XY du contrat de franchise pour y ajouter ce qui suit: ... », ou encore: «Nonobstant l'article XY du contrat de franchise, le franchiseur accorde au franchisé le droit de ... ».

Pour qu'une telle modification ait lieu, il faut que les deux parties – le franchiseur et le franchisé – y trouvent leur compte. Si ce n'est pas le cas, la partie qui n'en retire pas d'avantage n'a aucun intérêt à signer l'avenant. Le franchisé ne devrait donc pas accepter de signer une modification proposée par son franchiseur, sans avoir au préalable négocié une contrepartie et l'avoir fait consigner dans l'entente. Une telle situation se produit par exemple lorsque le franchiseur demande à son franchisé d'effectuer des améliorations à son commerce pour rehausser l'image de la franchise. Si le contrat ne prévoit rien qui oblige le franchisé à réaliser les travaux en question, celui-ci devrait alors monnayer son accord et demander au franchiseur de lui accorder une compensation, sous forme monétaire ou autrement. Le franchiseur pourrait ainsi l'autoriser à ne pas verser de royautés pendant un certain temps. Dans certaines situations, le franchisé peut avoir intérêt à obtenir une contrepartie qui n'a pas de rapport direct avec la modification demandée par le franchiseur, par exemple en réclamant un territoire protégé plus important que celui prévu au contrat.

Bon nombre de contrats de franchise permettent également aux franchiseurs d'imposer des modifications unilatéralement, c'est-à-dire sans obtenir au préalable l'accord du franchisé. Ces contrats prévoient que certains points précis pourront être révisés par le franchiseur et que le franchisé sera obligé de s'y conformer. Pour être valide, ces clauses ne doivent pas dénaturer l'entente initiale ni imposer de nouvelles contraintes imprévisibles au franchisé. Il est donc préférable que ces points soient indiqués avec suffisamment de précision dans le contrat principal. Par exemple, le franchiseur pourrait indiquer dans le contrat qu'il se réserve le droit de demander que tous les employés du franchisé portent un uniforme, et éventuellement de modifier cet uniforme de temps à autre, auquel cas le franchisé devra se conformer à cette exigence et en supporter les frais. Une autre méthode fréquemment utilisée consiste à indiquer dans le contrat que le franchisé s'engage à suivre les procédures indiquées par le franchiseur pour la tenue des affaires de la franchise. Ces directives sont souvent regroupées dans ce que l'on appelle le « manuel du franchisé ». Or ce manuel peut être modifié durant le contrat pour correspondre aux changements et améliorations que le franchiseur veut introduire afin d'améliorer la gestion des franchises ou créer de nouvelles opportunités commerciales. Ce moyen constitue donc un excellent procédé pour imposer au franchisé les modifications et ajustements nécessaires à la conduite des affaires (cette méthode à toutefois ses limites; ce sujet fera l'objet d'une prochaine chronique).

Il arrive parfois que le contrat de franchise soit modifié sans même que le franchiseur ni le franchisé ne s'en rendent compte. Cela arrive notamment lorsque les parties ont pris l'habitude d'agir selon des pratiques différentes de ce qui était prévu au contrat, et que ces habitudes se sont poursuivies à un tel point que l'on considère alors que l'entente initiale a été modifiée par l'usage ainsi établi. Pour considérer qu'il y a une modification, l'usage doit être clairement accepté par les deux parties.

Prenons l'exemple suivant: le contrat prévoit que le franchisé doit travailler à temps plein dans sa franchise. Or après un certain temps, il diminue le temps qu'il y consacre et entreprend d'autres activités. Si le franchiseur a connaissance de cette situation sans jamais en faire le reproche au franchisé, celui-ci pourrait vraisemblablement établir, si cette façon de faire perdure suffisamment longtemps, qu'il a dorénavant le droit de procéder ainsi. Dans ce cas, le franchiseur ne pourrait plus le forcer à respecter l'entente initiale et revenir travailler à temps plein pour sa franchise. Pour éviter de se retrouver dans une telle situation, les conventions de franchises incluent fréquemment une disposition qui indique que la tolérance du franchiseur à l'égard du franchisé, lorsque celui-ci n'agit pas en conformité avec le contrat, n'est pas une renonciation du franchiseur à ses droits et ne peut pas modifier la convention ni donner de nouveaux droits au franchisé.

Le contrat de franchise n'est donc pas totalement immuable et peut subir certaines modifications en cour de route. Toutefois, la meilleure façon pour le franchiseur de modifier la convention est lors du renouvellement de la franchise. Les dispositions qui traitent du renouvellement devraient indiquer que le franchisé sera tenu de signer une nouvelle convention conforme au dernier modèle que le franchiseur exige de ses nouveaux franchisés. C'est donc à ce moment que le franchiseur pourra introduire toutes les modifications qu'il souhaite, y compris les modifications majeures qui peuvent avoir un impact significatif sur la rentabilité de la franchise, comme par exemple le renouvellement de l'ensemble du mobilier et des améliorations locatives, ou l'augmentation du taux de redevance. Le franchisé aura alors le choix d'accepter ces nouvelles obligations, ou quitter le réseau.

Le contrat de franchise n'est donc pas totalement immuable et peut subir certaines modifications en cour de route. Toutefois, la meilleure façon pour le franchiseur de modifier la convention est lors du renouvellement de la franchise

Me Stanislas Bricka est avocat et administrateur agréé. Il pratique en droit des affaires et des franchises. Vous pouvez le joindre au (514) 606-7543 ou (450) 653-8959 (Rive-sud). ■

STANISLAS BRIKCA, *ADM.A.*
Avocat
Conseiller juridique

Tél. (450) 653-8959