

Quick Scan pour futurs franchisés

Ce Quick Scan vous informe sur les 10 pierres d'achoppement que pourrait comporter votre projet de contrat de franchise.

Check 1. Obligation d'information précontractuelle: loi Laruelle La loi sur l'information précontractuelle oblige le franchiseur à transmettre au futur candidat franchisé toutes les informations qu'il a en sa possession. Celles-ci doivent lui permettre de s'engager en toute connaissance de cause. Le délai de réflexion obligatoire d'un mois offre au candidat suffisamment de temps pour traiter les informations reçues.

Check 2. Durée et résiliation du contrat La durée est importante dans le cadre des investissements éventuels que le franchiseur attend du franchisé. Il est indispensable pour le franchisé que la durée du contrat soit au moins équivalente à celle de la récupération de l'investissement. Une durée de **5 ans** est en général acceptable pour les deux parties, même si l'on peut comprendre que dans certains cas, la durée d'un premier contrat soit supérieure à 5 ans afin de pouvoir garantir la récupération des investissements en matériel et en installations.

Une période de préavis acceptable est de 6 mois. Un délai plus court serait néfaste pour le franchisé car il ne peut récupérer ses investissements aussi rapidement. Par ailleurs, un délai de préavis extrêmement long peut aussi être désavantageux, si par exemple une opportunité se présenterait au franchisé, qu'il devrait saisir ou pas endéans un court délai.

La plupart des contrats de franchise sont liés à la personne, ou «intuitu personae» dans le jargon juridique. Cela signifie que le franchiseur conclut un contrat seulement, et exclusivement avec vous. Par conséquent, vous ne pouvez pas vendre cette formule ni même la transmettre à vos enfants sans l'accord du franchiseur. En cas d'accord, il va lui-même contracter un nouveau contrat avec l'acheteur de l'enseigne. En cas de non-accord, l'affaire avec votre candidat repreneur ne se conclura tout simplement pas.

Check 4. Exclusivité territoriale L'exclusivité territoriale n'est pas seulement pratique, mais souvent nécessaire dans une certaine mesure : c'est la garantie du franchiseur que votre champ d'action est suffisamment grand que pour être rentable. Ou voire même : la garantie du franchiseur qu'il n'ouvrira pas d'autres franchises ni de filiales propres au sein même de ce territoire.

Check 5. Votre indépendance limitée La crainte de tout indépendant qui envisage de démarrer une franchise : dans quelle mesure vais-je garder mon indépendance après avoir signé mon contrat ? Que dois-je faire maintenant et que pourrai-je encore faire à l'avenir ? Cela concerne, par exemple, l'assortiment. Suis-je obligé de suivre exclusivement l'assortiment du franchiseur ou puis-je me fournir partiellement auprès d'autres fournisseurs ?

Check 6. Droit d'entrée, commissions et autres contributions «Les bons contrats font les bons amis», surtout en matière de contrat de franchise. Réfléchissez aux droits d'entrée, royalties et autres contributions réclamés par la plupart des franchiseurs. Non, pour autant que le franchiseur puisse expliquer en détails à quoi correspondent ces fees. La moindre des choses que peut attendre un franchisé, sont des conditions d'achats plus avantageuses, pouvoir bénéficier de la bonne image de l'enseigne, un soutien professionnel et un savoir-faire en matière de logistique et de marketing. Les formules de franchise revendiquent souvent leur image et leur «savoir-faire». Quant à savoir si «l'image» d'une formule de franchise est bonne ou pas, le futur franchisé peut généralement en juger par lui-même. Il est également important que le «savoir-faire» ne soit pas lié à une personne, sinon se poserait la question de savoir s'il est transférable ou pas.

Check 7. Obligations de résultats C'est une bonne chose que les franchiseurs puissent présenter leurs études de marché avec un pronostic relatif au chiffre d'affaires et aux bénéfices attendus. Cependant, ces

pronostics ne sont jamais ni une norme, et encore moins une garantie, en raison de nombreux facteurs externes qui peuvent rendre ces objectifs irréalisables : les travaux de voiries par exemple, qui font que votre commerce est inaccessible pendant une durée relativement longue. N'optez donc jamais pour des engagements en termes de chiffre d'affaires ou d'obligations de résultats.

Check 8. Prémption du franchiseur Un droit de prémption ou une option d'achat peut être d'application pour autant que le franchiseur s'engage à l'exercer aux mêmes conditions que celles d'une tierce partie/candidat repreneur. Evitez les évaluations de votre fonds de commerce qui sont contractuellement établies à l'avance, sans savoir comment elles ont été calculées de façon objective. La libre-concurrence doit pouvoir jouer. Si vous recevez une belle offre pour votre enseigne, et si votre contrat de franchise comporte un droit de prémption ou une option d'achat du le franchiseur, le montant de l'offre de reprise devra au moins être égal celui du candidat-repreneur.

Check 9. Clause de non-concurrence Avec une clause de non-concurrence, le franchiseur veut éviter que vous exerciez une activité concurrentielle pour lui. Ce qui est compréhensible de son point de vue, sauf que la durée de cette clause ne peut pas excéder celle du contrat. Conformément à la législation européenne, cette période peut être d'1 an maximum après la fin du contrat. Mais si vous devez fermer votre enseigne, et ne pouvez la rouvrir qu'un an après, il est évident que vous aurez perdu toute votre clientèle.

Check 10. Résiliation unilatérale du contrat Les cas où un franchiseur peut unilatéralement mettre fin au contrat de franchise, doivent être définis aussi précisément que possible. Il peut s'agir par exemple d'une faillite, ou de manquements importants dans le chef du franchisé. Quelles circonstances donnent lieu à une rupture immédiate, et quelles sont celles qui ne s'appliquent qu'après un avertissement de la part du franchiseur ? La loi Laruelle prévoit qu'un juge, en cas de manque de description précise, donne gain de cause au bénéfice du doute à la partie la plus faible, à savoir le franchisé.