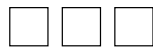


Le renouvellement d'un contrat de franchise



Le renouvellement d'un contrat de franchise

Préambule

Le contrat de franchise est, généralement, conclu pour une durée déterminée, notamment en cas d'existence d'une clause d'approvisionnement exclusif. L'arrivée du terme fixé par les parties est donc une étape vitale de la relation entre le franchisé et le franchiseur. Il convient de s'intéresser à ce renouvellement de la relation, pas seulement à l'arrivée de l'échéance, mais dès la conclusion du contrat initial.

Cette fiche présente, d'une part, les pratiques des réseaux, d'autre part, la perception par le droit du renouvellement et du non-renouvellement du contrat de franchise et enfin les points clés que franchiseurs et franchisés doivent garder à l'esprit.

1. Les pratiques dans les réseaux

Les contrats de franchise sont soumis au droit commun des contrats et ne sont pas nécessairement d'une durée limitée. Cependant, l'économie de la relation et le droit de la concurrence imposent une limitation de la durée dans la relation contractuelle.

L'économie de la relation induit une durée, laquelle peut être réduite en fonction du droit positif. En général la durée du contrat de franchise varie entre 5 à 10 ans, avec quelques exceptions.

En plus de ces contraintes, la jurisprudence en matière de tacite reconduction et la lettre du droit positif ont conduit à un renouvellement encadré. Aussi actuellement les contrats de franchise limités dans le temps connaissent un renouvellement soit négocié, soit par succession de durées déterminées.

1. 1. Le renouvellement négocié

Dans cette hypothèse, la lettre même du contrat prévoit l'extinction pure et simple de la convention. Les parties conviennent donc que le contrat est conclu pour une durée déterminée et que seule la signature d'une nouvelle convention fera perdurer dans le temps la relation.

Un nouveau contrat peut être signé. En tout état de cause, l'ensemble du droit commun relatif à la négociation des contrats (pourparler et autres, ...) et l'article L 330-3 du Code de commerce s'appliquent (*Com, 14 janvier 2003*).

Cette formule, la plus répandue, permet la mise à jour continue du contrat dans le réseau. Elle peut s'accompagner du versement de tout ou partie du droit de maintien ou de renouvellement en vigueur dans le réseau.

Toutefois, la renégociation du contrat peut ne porter que sur la seule durée de sa reconduction. Les conditions de la relation contractuelle seront donc celles issues du contrat initial.

1. 2. Le renouvellement par tacite reconduction :

Dans cette hypothèse, les parties s'accordent dans la lettre du contrat initial sur le renouvellement du contrat par tacite reconduction.

Cependant, afin d'éviter les écueils de la jurisprudence et ses conséquences en droit de la concurrence, les parties conviennent que ce renouvellement ne se fera que pour une période de temps encadrée. Le contrat est donc reconduit dans sa lettre initiale sans aucune modification.

2. La perception du renouvellement par la jurisprudence.

Le droit commun des contrats, tout comme le droit de la distribution, ne connaissent ni ne reconnaissent un droit au renouvellement du contrat de franchise. La Cour de cassation a reconnu qu'il n'existait pas, en matière de droit de la distribution de droit au renouvellement (*Cass. Com, 23 mai 2000, Cass. Com, 6 juin 2001, CA Paris 12 janvier 2005*).

L'absence d'un droit au renouvellement n'est que l'expression d'un principe général du droit des contrats, celui de la liberté de contracter. Le droit français a donc beaucoup de mal à reconnaître une restriction à cette liberté.

La durée déterminée d'un contrat suppose une nouvelle rencontre des consentements pour que ce dernier perdure. Cette rencontre doit donc s'exprimer dans les mêmes conditions que la première (*CA Paris, 6 novembre 1998 et Cass Com, 14 janvier 2003*).

La jurisprudence a reconnu, d'une part, l'absence d'obligation de motivation de la décision de non-renouvellement (*CA Paris, 23 février 2000, CA Paris, 12 janvier 2005*) et d'autre part que cette décision ne vaut pas rupture du contrat (*CA Paris 21 février 1991, CA Paris 12 janvier 2005*).

Cependant, l'usage du droit de non-renouvellement n'est pas exclusif de reconnaissance de la responsabilité de l'une des parties. L'abus de l'usage d'un droit est toujours sanctionnable et le droit de non-renouvellement ne fait pas exception (*CA Paris, 16 novembre 1978, Cass. Com, 5 juillet 1994*, pour un exemple dans le retard de l'information : *Cass. Com, 23 mai 2000*, pour un exemple de responsabilité du fait de l'absence d'information et de visibilité de la situation pour le co-contractant, *CA Paris, 13 septembre 2002*).

3. Les points clés du renouvellement du contrat de franchise

- Le contrat de franchise conclu à durée déterminée suppose le droit pour chaque partie de ne pas renouveler.
- Le renouvellement doit s'opérer dans la lettre du contrat, attention donc au délai de prévenance ou de dénonciation du contrat. La demande de renouvellement peut en effet être déclenchée par la partie la plus diligente dans le laps de temps fixé contractuellement.
- Il faut aussi prêter attention à la durée effective du renouvellement. La pratique, imposée par les évolutions législatives et jurisprudentielles, d'un renouvellement pour une durée déterminée peut conduire à des durées différentes de renouvellement de la durée initiale. Il convient donc de prendre garde à cette durée de renouvellement notamment en cas d'investissements, de réaménagements et de rénovations des locaux ou des matériels.
- Le franchisé doit faire attention aux conditions de renouvellement et notamment si ce dernier s'opère par la signature d'un nouveau contrat ou bien par une reconduction des termes du contrat initial.
- Le renouvellement du contrat peut s'opérer par la négociation d'un nouveau contrat type en vigueur dans le réseau. Dès lors, les parties doivent respecter l'obligation générale de bonne foi et de loyauté au titre de ces relations. Cette nouvelle période de négociation doit être la démonstration d'un dialogue équilibré. Chaque partie ne doit pas abuser de ses droits pendant cette période. La renégociation d'un contrat doit appeler les mêmes questionnements et le même recours à des conseils avisés afin de bien appréhender les modifications qui auront lieu après l'entrée en vigueur de cette nouvelle loi des parties.
- Le renouvellement du contrat peut être l'occasion d'un versement d'un droit de maintien ou de renouvellement représentant notamment la mise à disposition de la marque. Le franchisé doit s'assurer de cette information.
- Le renouvellement peut, aussi, être l'occasion d'une discussion sur la notion de territoire et ce d'autant plus lorsque le contrat initial contient une exclusivité d'implantation ou de distribution. Le champ d'exclusivité pourra être, d'un commun accord, diminué ou augmenté en fonction de la capacité du franchisé à exploiter ce dernier.