



LES AFFAIRES ET LE DROIT

2^e édition

Chapitre 17

Le franchisage

M^e Hélène Montreuil

Contenu

- **Le contrat de franchise**
- **L'objet du contrat**
- **La durée du contrat**
- **Les obligations du franchiseur**
- **Les obligations du franchisé**
- **L'expiration et la résiliation**

Définition du franchisage

- Le **franchisage** est un **contrat** par lequel une personne, le **franchiseur**, vend à une autre personne, le **franchisé**, le **droit d'exploiter un commerce** sous le nom d'emprunt et la marque du franchiseur selon les méthodes et les normes du franchiseur, en contrepartie d'un droit d'entrée, de redevances annuelles et de redevances publicitaires.

Le contrat de franchise

- **Le contrat de franchise n'est pas encadré par le *Code civil du Québec* car ce type de contrat n'existait pas lors de la rédaction du *Code civil* en 1866 et que le gouvernement du Québec n'a jamais cru bon de légiférer pour encadrer ce type de contrat, pas même lors de la rédaction du nouveau *Code civil du Québec* entré en vigueur en 1994.**
- Comme il s'agit d'un contrat commercial conclu entre des personnes averties ou d'expérience, le législateur présume que les parties à un tel contrat savent à quoi elles s'engagent.

Encadrement du contrat de franchise

- Certaines dispositions du *Code civil* s'appliquent au contrat de franchise : il s'agit des articles 1377 à 1456 concernant les dispositions qui s'appliquent à tous les contrats.
- **Mis à part l'article 1385 qui énonce les cinq éléments essentiels pour former un contrat valide, à savoir la capacité des parties, l'échange de consentement, un objet, une cause et une forme, les autres articles sont très peu contraignants et, en matière commerciale, les parties peuvent signer pratiquement toutes les conventions qu'elles désirent.**
- Comme nous pouvons présumer que tous les contrats de franchise respectent les dispositions de l'article 1385, nous devons nous en remettre au contenu même du contrat de franchise pour connaître les droits et obligations de chaque partie.
- **En fait, le contrat constitue en quelque sorte la loi des parties.**

Limite du contrat de franchise

- **Théoriquement, les parties peuvent y insérer toutes les dispositions qui leur semblent pertinentes.**
- **En pratique, le franchisé ne peut pas réellement négocier son contrat puisque, tout comme dans le cas d'un bail commercial, le franchiseur impose au franchisé un contrat déjà rédigé qui comporte généralement une trentaine de pages.**
- **Le franchisé n'a pas tellement le choix : ou il accepte de signer le contrat tel quel, ou il renonce à exploiter un commerce sous forme de franchise.**

L'objet et la durée du contrat

- **L'objet du contrat est l'exploitation d'un commerce sous un nom d'emprunt commun pour vendre des biens et services identiques.**
- **Il est possible de comparer le franchisage à une forme de contrat de louage par lequel le franchiseur loue au franchisé le droit d'exploiter un commerce sous une certaine forme pendant un certain temps.**

Obligations du franchiseur

- Le franchiseur impose au franchisé des **normes de construction et d'aménagement**, lui donne une formation initiale et un manuel d'exploitation.
- La **formation** n'est pas gratuite et doit être payée par le franchisé. Elle lui permet de connaître la façon de fonctionner du franchiseur.
- Le **manuel d'exploitation** comprend la liste des cours offerts par le franchiseur, la nature des services offerts ainsi que les **normes d'exploitation** qui concernent les prix, les normes d'entretien de l'établissement, les mesures de sécurité et d'hygiène et les renseignements sur les visites de contrôle effectuées par le franchiseur.
- **Par exemple, le manuel d'exploitation de St-Hubert précise les cours proposés aux différents employés, les repas offerts, la disposition de la nourriture, les recettes ainsi que les prix, les normes d'entretien des tables, des chaises, des planchers, les tests en laboratoire sur la nourriture et les droits de visite et d'inspection par le franchiseur.**

La formation initiale

- La **formation initiale** se donne :
 - ✧ soit au bureau du franchiseur
 - ✧ soit dans des locaux spécialisés
 - ✧ soit dans les locaux d'un autre franchisé
 - ✧ soit dans l'établissement du nouveau franchisé
- **Cette formation n'est pas gratuite et doit être payée par le franchisé.**
- Cette formation lui permet de connaître la façon de fonctionner du franchiseur.
- Évidemment, la nature des opérations et les exigences du franchiseur varient d'un contrat à l'autre.

Le manuel d'exploitation

➤ Le **manuel d'exploitation** fourni au franchisé, comprend :

- La **liste des cours** offerts par le franchiseur
- La **nature des services** offerts, et
- Les **normes d'exploitation** qui concernent :
 - ✧ **les prix**
 - ✧ **les normes d'entretien de l'établissement**
 - ✧ **les mesures de sécurité et d'hygiène**
 - ✧ **les renseignements sur les visites de contrôle effectuées par le franchiseur**

Obligations du franchisé

➤ Le franchisé doit :

- payer les redevances
- respecter les normes de construction et d'aménagement
- s'approvisionner auprès des fournisseurs autorisés
- participer aux programmes de publicité édictés par le franchiseur
- contracter les assurances nécessaires
- se conformer aux exigences du contrat en matière de cession ou de transfert du contrat de franchise
- respecter les restrictions qui sont imposées à ses activités

Les redevances

- **Le franchisé doit payer au franchiseur**
 - **Un droit d'entrée**
 - **Un redevance annuelle**
 - **Une redevance publicitaire**

Le droit d'entrée

- Le **droit d'entrée**, ou **droit initial**, est une somme d'argent déterminée que le franchisé paie une fois au franchiseur, par exemple 40 000 \$ pour avoir le droit d'exploiter une franchise St-Hubert.
- **Cette somme est remise au franchisé lorsque ce dernier résilie son contrat de franchise ; elle constitue donc une forme de dépôt.**

Les redevances

- La **redevance annuelle** est un montant d'argent égal à un certain pourcentage du chiffre d'affaires. Cette redevance est le véritable profit du franchiseur. **Par exemple, 4 % du chiffre d'affaires annuel.**
- La **redevance publicitaire** est un montant d'argent égal à un certain pourcentage du chiffre d'affaires à des fins publicitaires. Le franchiseur utilise cet argent pour acheter de la publicité à la télévision, à la radio, dans les journaux, etc. **Par exemple, 3 % du chiffre d'affaires annuel.**

Les normes de construction et d'aménagement

- **Le franchisé ne peut pas choisir la dimension de l'établissement, sa forme, les couleurs, l'aménagement intérieur, etc.**
- **Généralement, le franchiseur impose au franchisé la forme et la dimension des locaux, les couleurs, l'aménagement intérieur, les meubles et même les uniformes pour standardiser l'apparence des établissements.**
- **Ainsi, tous les établissements d'une même franchise se repèrent facilement.**
- **Pensez au grand M doré de McDonald's**



L'approvisionnement

- **Tout ce dont le franchisé a besoin pour l'exploitation de son commerce, qu'il s'agisse du matériel ou des produits, doit être acheté du franchiseur ou d'un vendeur autorisé par celui-ci.**

La publicité

- **C'est le franchiseur qui s'occupe des campagnes publicitaires pour tout le réseau de franchise.**
- **En utilisant les redevances publicitaires, le franchiseur choisit les thèmes des campagnes publicitaires ainsi que les médias auxquels il aura recours.**
- **Évidemment, les franchisés sont tenus de participer aux activités de promotion organisées par le franchiseur.**

Les assurances

- **En règle générale, le franchiseur exige du franchisé qu'il contracte les assurances suivantes :**
 - ✧ **une assurance «tous risques»** contre l'incendie, l'explosion ou toute autre cause susceptible d'endommager l'immeuble
 - ✧ **une assurance pour les biens meubles**, les stocks et autres objets mobiliers à l'intérieur de l'immeuble
 - ✧ **une assurance de responsabilité civile** dans l'éventualité où un client se blesserait à l'intérieur de l'immeuble ou sur le terrain
 - ✧ **une assurance «interruption des affaires»** ou «perte des bénéfices» pour couvrir les pertes résultant d'un arrêt des opérations du commerce à la suite d'un incendie ou pour toute autre cause

Cession, transfert et retrait

- **Un franchisé peut toujours se retirer des affaires en vendant sa franchise, mais, pour ce faire, il doit préalablement obtenir l'accord du franchiseur.**
- **Le franchiseur peut racheter la franchise pour lui-même, l'offrir à une personne intéressée ou en autoriser la vente à une personne choisie par le franchisé.**
- **Quel que soit le nouveau franchisé, il doit être accepté par le franchiseur et signer un contrat de franchise avec ce dernier.**

Restrictions imposées au franchisé

- La plupart des contrats de franchise contiennent des dispositions qui interdisent au franchisé d'exercer d'autres activités similaires.
- Par exemple, l'exploitant d'une pâtisserie St-Hubert ne peut pas exploiter simultanément une autre pâtisserie, mais il peut exploiter une deuxième et même une troisième pâtisserie St-Hubert.
- Si un contrat de franchise prend fin pour quelque raison, ce contrat contient généralement **des dispositions qui interdisent à l'ancien franchisé d'ouvrir un commerce similaire dans un certain rayon pendant une certaine période de temps** tel trois ans dans un rayon de dix kilomètres de l'établissement.
- **Cela signifie que l'ancien franchisé pourrait ouvrir immédiatement une autre pâtisserie, mais il faut qu'elle soit située à au moins dix kilomètres de la pâtisserie St-Hubert qu'il exploitait.**
- **Cette restriction peut également s'appliquer pour toute autre pâtisserie St-Hubert.**

Résiliation du contrat de franchise

➤ **Le franchiseur peut d'office mettre fin au contrat de franchise dans les cas suivants :**

- **Faillite du franchisé**
- **Fraude envers le franchiseur**
- **Intervention pour empêcher le franchiseur de faire une inspection**
- **Non-respect du bail si l'établissement appartient au franchiseur**
- **Non-respect du manuel d'exploitation**
- **Défaut de payer les fournisseurs**