



LPA JURI'SCOPE

Oct,27,2023

N° 39

LES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES DANS LA FRANCHISE INTERNATIONALE

SCIENCE SAVOIR
FAIRE
&
EXPERTISE

L'ÉQUIPE DE RÉDACTION

ADEL FENDRI

YASMINE FKI

NESRINE HEDFI

YOSRA MELKI



WWW.LPA-LEGAL.COM.TN



<https://www.linkedin.com/company/legal-partners-advisors/>



<https://www.facebook.com/profile.php?id=100089715340398>



LES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES DANS LA FRANCHISE INTERNATIONALE



Les contrats internationaux jouent un rôle crucial dans l'économie mondiale en facilitant les échanges commerciaux transfrontaliers, en favorisant la croissance des entreprises et en stimulant l'investissement étranger. L'importance économique des contrats internationaux est immense et repose sur plusieurs facteurs clés.

C'est pour cette raison que la prise d'une position politique par une entreprise ou un réseau de sociétés internationales peut avoir un impact significatif sur leurs revenus.

En fonction de la nature, de la position et de l'environnement politique, les effets peuvent varier.

Tout d'abord, l'adhésion à une telle position peut influencer la perception du public et des consommateurs. Si une entreprise soutient des politiques en phase avec les valeurs de ses clients, cela peut renforcer la fidélité à la marque. Cependant, cela peut aussi être risqué si la position est controversée, car elle peut entraîner des boycotts et des pertes de clientèle.



Par conséquent , l'impact économique de cette pratique a inévitablement des effets juridiques sur la dynamique des contrats internationaux et notamment le contrat de franchise qui est relativement courant dans de nombreux secteurs d'activité à travers le monde. Il s'agit d'un modèle commercial éprouvé qui a été largement adopté par de nombreuses entreprises pour étendre leur présence sur le marché et développer leur réseau de distribution.

L'article 14 de la loi n°2009-69 relative au commerce de distribution définit le contrat de franchise en tant qu'un contrat :

« par lequel le propriétaire d'une marque ou d'une enseigne commerciale accorde le droit de son exploitation à une personne physique ou morale dénommée franchisé et ce dans le but de procéder à la distribution de produits ou à la prestation de services moyennant une redevance. Le droit d'exploitation de la franchise comprend le transfert des connaissances acquises, le savoir-faire et l'exploitation des droits de la propriété intellectuelle ».

Le régime juridique encadrant ce contrat est celui choisi par les parties comme le dispose l'article 62 CDIP.¹ Toutefois, Il est essentiel de noter que la législation d'un État donné ne peut pas englober tous les aspects de ce type de contrat. Par conséquent, la franchise repose sur des principes universellement reconnus, inspirés de la pratique commerciale internationale et de nombreux textes de « **Soft Law**² ». Même s'il existe une variété des types de franchise à savoir la franchise de services, la franchise de production et la franchise de distribution, le contrat de franchise reste un contrat cadre qui délimite les obligations des parties et instaure une collaboration durable en engendrant les règles qui vont prévoir les détails du contrat.



1.« Le contrat est régi par le droit désigné par les parties»

2. Alexandre Riera. CONTRAT DE FRANCHISE ET DROIT DE LA CONCURRENCE. Droit. Université de Perpignan Via Domitia (2013. Français.

1 - LES OBLIGATIONS DES PARTIES

A. LES OBLIGATIONS DU FRANCHISEUR

Le franchiseur, en tant que **propriétaire de la marque ou de l'enseigne**, assume diverses obligations envers le franchiseur principal. Une fois le contrat de franchise principale signé, **le franchiseur s'engage à fournir au franchiseur principal toutes les informations nécessaires pour adapter le système au marché local et commencer l'exploitation.**³

Cette relation implique également **une obligation continue du franchiseur de tenir son cocontractant informé des développements et des améliorations du système.**

Le franchiseur peut aller plus loin **en s'engageant à fournir des biens aux franchiseurs, notamment lorsque des obligations d'approvisionnement exclusif sont nécessaires pour garantir la qualité des produits.**

De plus, le franchiseur assume généralement **la responsabilité de promouvoir le réseau franchiseur à l'échelle internationale et de protéger ses marques et autres droits de propriété intellectuelle, y compris le savoir-faire.**





B.LES OBLIGATIONS DU FRANCHISÉ

Du côté du franchisé, en tant **que détenteur des droits de propriété intellectuelle du franchiseur**, il assume **des obligations liées au développement et à la gestion du réseau franchisé dans le pays d'accueil.**

Cela inclut **l'adaptation du concept au marché local, le développement du réseau et la prestation de tous les services offerts par le franchiseur.**

Le franchisé **doit également respecter les consignes du franchiseur**, notamment en ce qui concerne l'aménagement de l'établissement, les stratégies de commercialisation et les campagnes de communication.

Sur le plan financier, **le franchisé est tenu de payer un droit d'entrée ou des redevances initiales**, dont le montant dépend de divers facteurs, notamment les coûts supportés par le franchiseur.

En outre, la plupart des franchiseurs imposent des redevances d'exploitation en contrepartie de l'utilisation de leur nom et de leur système.

Ces redevances visent à financer la continuité des services de soutien et doivent être calculées en fonction du coût réel des services fournis. Le contrat de franchise peut également imposer **d'autres contraintes aux franchisés, telles que des clauses d'approvisionnement exclusif⁴, des clauses de confidentialité pour protéger les informations sensibles, et des clauses de non concurrence visant à empêcher le franchisé de développer des activités .**

Ces clauses servent à garantir la protection du savoir-faire du franchiseur.



4. Amandine Bouvier. Regards sur le contrat de franchise. Droit. Université Montpellier, 2015



la sauvegarde de la réputation du réseau est une obligation partagée entre le franchiseur et le franchisé.

Le franchiseur doit veiller à maintenir la réputation du réseau, tandis que le franchisé doit éviter d'agir de manière à nuire à l'image de l'enseigne.

Cette **collaboration** est essentielle pour le succès continu du partenariat de franchise.

Il est incontestable que, malgré les avantages offerts par ce contrat, les parties restent exposées à des risques en raison de sa dimension internationale.

De plus, les franchiseurs et les franchisés **doivent remplir efficacement leurs obligations pour minimiser les risques internes et externes**,⁵ notamment liés aux facteurs politiques, économiques et la disponibilité de ressources humaines et financières, **pour garantir le succès de la franchise et pour écarter les effets juridiques découlant du non-respect de ces obligations**.



5. op.cit



2- LES EFFETS DU NON-RESPECT DES OBLIGATIONS :

L'inexécution du contrat de franchise se rencontre généralement dans deux domaines principaux, soit dans le cadre du développement du réseau, soit dans l'exercice par le franchisé principal de son rôle de « franchiseur » dans le pays d'accueil, ainsi que dans la manière dont il gère le réseau des sous-franchisés.



A. LES SANCTIONS ALTERNATIVES À LA RÉSILIATION DU CONTRAT :

Au sein d'un contrat de franchise, **les parties ont recours à diverses mesures en cas de non-respect des obligations contractuelles. La résiliation demeure l'option la plus radicale.**

Dans les contrats de franchise, on trouve fréquemment **des clauses autorisant le franchiseur à résilier le contrat en cas de manquement du franchisé principal à ses engagements.** Néanmoins, **la résiliation est généralement une mesure de dernier recours, les parties préférant chercher des solutions pour résoudre les problèmes.**

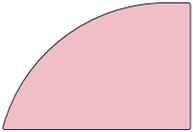
Plusieurs options sont envisageables, **notamment une assistance accrue du franchiseur pour aider le franchisé à atteindre les niveaux de qualité requis.**

En cas de difficultés financières du franchisé principal, **il peut être encouragé à envisager la cession de son entreprise à un tiers disposant de ressources financières plus importantes.**

De même, **si le franchisé principal ne respecte qu'une obligation financière envers le franchiseur, ce dernier peut choisir de ne pas résilier le contrat, préférant recouvrer les montants dus et demander des dommages intérêts tout en veillant à ce que le contrat se poursuive.**

Certes, **si le franchiseur ne remplit pas ses engagements, notamment en matière de partage de savoir-faire, il peut envisager de transformer le contrat en une licence réduite et d'acquérir les marques distinctives du système franchisé pour les exploiter dans son pays, moyennant des négociations avec le franchiseur ou son liquidateur.** Ces options permettent aux parties de régler les différends de manière efficace **tout en maintenant la relation contractuelle.**





B. LA RÉSILIATION :

Les clauses relatives à la résiliation du contrat de franchise principale sont diverses.

On peut mentionner, à titre d'exemple, les clauses liées à l'insolvabilité, à la liquidation ou celles relatives au non-respect par le franchisé principal du plan de développement du réseau, etc.

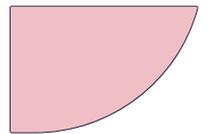
Ainsi, des dispositions sont prévues permettant au franchiseur de mettre un terme au contrat en cas de « **manquement essentiel** »

Cette notion est souvent difficile à interpréter. **En effet, ce que le franchiseur considère comme un manquement essentiel peut ne pas être considéré comme tel par le franchisé principal. Les parties devront donc convenir de ce qui est fondamental en concluant le contrat. En l'absence de détermination de ce qui est prioritaire dans le contrat, la juridiction saisie devra établir ce « manquement essentiel ».**

Il faut noter que les difficultés liées à la fin du contrat de franchise principale sont essentiellement dues aux conséquences de la résiliation sur les sous-franchisés.

Même si ceux-ci ne sont pas parties au contrat de franchise principale, **les droits qui leur sont concédés par les contrats de sous-franchise découlent directement du contrat de franchise principale, et leur sort est donc étroitement lié à celui du contrat de franchise principale.**

L'incapacité de régler les conséquences de la résiliation du contrat de franchise principale, particulièrement à l'égard des sous-franchisés, est l'une des principales faiblesses de la franchise principale. Ces conséquences devront être examinées de manière approfondie lors des négociations.





En conclusion, les contrats de franchise sont **des outils puissants pour étendre la présence sur le marché et développer un réseau de distribution à l'échelle internationale.**

Cependant, ils ne sont pas sans défauts. **Les principaux défis résident dans la complexité de l'interprétation des clauses contractuelles et la gestion des différends.** Les sanctions alternatives à la résiliation sont louables, **mais elles peuvent s'avérer insuffisantes pour résoudre efficacement les problèmes.**

De plus, **la question des sous-franchisés reste une zone grise, avec des conséquences potentiellement préjudiciables en cas de résiliation.**

Les clauses de "manquement essentiel" **sont sujettes à des interprétations variées et peuvent donner lieu à des litiges coûteux.**

En outre, les contrats de franchise **nécessitent une planification minutieuse et une communication claire entre les parties pour éviter les malentendus et les conflits.**

Les obligations financières et opérationnelles peuvent devenir un fardeau pour les franchisés, **en particulier si les coûts dépassent les bénéfices attendus.**

Malgré ces défis, les contrats de franchise restent **un modèle commercial répandu**, mais leur succès **dépend en grande partie de la diligence et de la prudence des parties contractantes.** Il est impératif **ainsi de rechercher des conseils juridiques appropriés et de négocier des termes clairs et équitables pour garantir une relation fructueuse dans le monde complexe de la franchise.**

