Image not found or type unknown

Rompre un contrat de distribution ou de franchise : préavis, stocks, indemnités

Conseils pratiques publié le **03/11/2026**, vu **4 fois**, Auteur : Affaires & Baux Commerciaux

Sortir d'un contrat de distribution ou de franchise coûte presque toujours de l'argent : stock invendu, indemnité réclamée par l'autre partie, interdiction de se réinstaller. Le régime n'est pas le même selon votre statut.

Rompre un contrat de distribution ou de franchise : préavis, stocks, indemnités

Sortir d'un contrat de distribution ou de franchise coûte presque toujours de l'argent : un stock invendu, une indemnité réclamée par l'autre partie, une interdiction de se réinstaller. Le régime n'est pas le même selon que vous êtes distributeur, franchisé, agent commercial ou fournisseur. Voici les points à vérifier identifié par un cabinet spécialisé en droit des affaires avant d'envoyer la lettre de rupture.

L'essentiel

- Le régime applicable dépend de la nature réelle du contrat, pas de son intitulé.
- Rompre sans préavis écrit suffisant engage votre responsabilité, sauf inexécution de l'autre partie ou force majeure.
- Le sort des stocks se règle dans le contrat : sans clause de reprise, ne comptez pas sur le juge.
- Après la fin du contrat, l'interdiction de vous réinstaller est encadrée, et parfois réputée non écrite.

Distribution, franchise, agence : quel contrat avez-vous signé ?

La première question n'est pas "comment rompre", c'est "quel régime s'applique". Trois familles de contrats se ressemblent en apparence et n'obtiennent pas les mêmes résultats à la sortie.

- **Le distributeur** achète les produits du fournisseur et les revend en son nom. Il porte le stock et le risque commercial. Son contrat (distribution exclusive, sélective ou simple revente) est avant tout régi par ce qui a été écrit.
- **Le franchisé** exploite sous l'enseigne du franchiseur, avec son savoir-faire, contre un droit d'entrée et des redevances. Son contrat est également régi par le texte signé, avec des règles spécifiques sur l'information préalable et la sortie de réseau.
- **L'agent commercial** négocie pour le compte du mandant, sans acheter les produits. Il bénéficie d'un statut protecteur : préavis légal et indemnité de fin de contrat.

Pourquoi cela change tout ? Parce que l'agent commercial dispose de droits que ni le distributeur ni le franchisé n'ont par la loi. Un dirigeant qui croit avoir un contrat de distribution alors que sa mission relevait de l'agence peut passer à côté d'une indemnité. L'inverse est vrai pour le fournisseur qui prévoit une rupture "sans indemnité" là où la loi en impose une. Relisez donc ce que chacun fait réellement au quotidien, pas seulement le titre du contrat.

Préavis : combien de temps, et que risque-t-on à le raccourcir ?

Pour un distributeur ou un franchisé, la règle de base est celle de l'article L. 442-1 II du code de commerce. Celui qui rompt, même partiellement, une relation commerciale établie sans préavis écrit suffisant engage sa responsabilité. La durée se mesure notamment à l'ancienneté de la relation, en référence aux usages du commerce. Le texte précise aussi que la responsabilité de l'auteur de la rupture ne peut pas être retenue pour un préavis insuffisant dès lors qu'il a respecté dix-huit mois.

Deux exceptions sont à connaître. La rupture sans préavis reste possible en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations, ou de force majeure. En pratique, c'est la voie que choisissent beaucoup de franchiseurs et de fournisseurs : ils invoquent une faute pour s'éviter le préavis. C'est aussi la voie sur laquelle les litiges se concentrent, car la faute doit être réelle et prouvée.

Si vous contestez une rupture trop brutale, le préjudice se calcule sur ce que vous auriez gagné pendant le préavis manquant. La Cour de cassation retient la marge brute attendue sur cette période (Cass. com., 28 juin 2023, n° 21-16.940). Autrement dit, l'enjeu financier d'un préavis de trois mois consécutif à un préavis de six mois n'est pas le chiffre d'affaires de l'année, mais la marge de la période manquante.

Le détail de la rupture brutale (critères de durée, preuve, établissement de la relation) est déjà traité dans notre guide sur la rupture brutale des relations commerciales. Pour les clauses de résiliation anticipée et leur indemnisation, voyez aussi l'article sur la résiliation prématurée d'un contrat B2B.

Le cas de l'agent commercial. Ici la loi fixe elle-même le préavis, par la voie de l'article L. 134-11 : un mois pour la première année du contrat, deux mois pour la deuxième, trois mois ensuite. Les parties ne peuvent pas convenir de délais plus courts.

Indemnités et stocks : qui paie quoi à la sortie ?

Les indemnités. Pour l'agent commercial, la rupture ouvre droit à une indemnité de cessation de contrat (article L. 134-12). Elle doit être réclamée dans un délai d'un an, faute de quoi l'agent perd son droit. Elle n'est pas due dans certains cas, notamment en cas de faute grave de l'agent (article L. 134-13).

Pour le distributeur et le franchisé, il n'existe pas d'indemnité de fin de contrat légale comparable. L'argent se réclame sur deux terrains : le préavis insuffisant (voir plus haut) et la faute contractuelle de l'autre partie. Un franchisé qui rompt aux torts du franchiseur doit donc prouver un manquement d'une gravité suffisante, tandis que le franchiseur qui rompt pour impayés de redevances doit avoir respecté les formes de sa clause résolutoire.

Les stocks. C'est la question qui coûte le plus cher aux distributeurs, et la loi y répond peu. Retenez trois principes.

1. **Le contrat d'abord.** Une clause de reprise des stocks, avec son prix de rachat (prix d'achat, décote, produits éligibles), est ce qui vous protège. Sans elle, le stock reste le vôtre.

Copyright © 2026 Légavox.fr - Tous droits réservés

2. **L'enrichissement sans cause ne sauve pas le distributeur.** La Cour de cassation a refusé d'accorder une indemnité sur ce fondement lorsque l'appauvrissement résulte de l'exécution ou de la fin du contrat lui-même (Cass. com., 23 octobre 2012, n° 11-25.175). On ne répare donc pas un stock invendu par ce biais.
3. **Le délai d'écoulement se négocie.** Dans l'affaire de 2012, les juges du fond avaient prévu un délai supplémentaire de deux mois pour écouler le stock. Obtenir par écrit un droit de vendre le stock pendant le préavis est souvent plus réaliste qu'un rachat.

Un contrat à rompre, un stock à écouler ? Avant d'envoyer quoi que ce soit, présentez-nous le contrat et l'historique de la relation via le formulaire du cabinet. Une lettre mal calibrée fige votre position.

Que devient la clause de non-concurrence après la fin du contrat ?

C'est le second poste de risque, souvent sous-estimé. Deux cas se distinguent.

Le réseau de commerce de détail. Pour les contrats de réseau conclus avec l'exploitant d'un magasin de commerce de détail (article L. 341-1), l'article L. 341-2 pose un principe radical : toute clause qui restreint la liberté d'exercice de l'exploitant après la fin du contrat est réputée non écrite. Elle ne survit que si celui qui l'invoque démontre quatre conditions cumulatives :

1. elle porte sur des biens et services en concurrence avec ceux du contrat ;
2. elle est limitée aux terrains et locaux d'où l'exploitant exerçait son activité ;
3. elle est indispensable à la protection du savoir-faire substantiel, spécifique et secret transmis ;
4. elle ne dure pas plus d'un an après l'échéance ou la résiliation.

La notion de commerce de détail est large : la Cour de cassation l'a appliquée à des agences immobilières et a jugé réputée non écrite, en son entier, une clause de non-réaffiliation trop large, sans que le franchiseur puisse en demander la réduction au juge (Cass. com., 5 juin 2024, n° 23-15.741). Pour le franchiseur, une clause trop ambitieuse est donc perdue, pas seulement amputée.

Les autres contrats. En dehors de ce cadre, la clause reste valable à condition d'être limitée dans le temps et dans l'espace, proportionnée à l'objet du contrat et nécessaire à la protection d'intérêts légitimes, par exemple un savoir-faire réel. Dans une affaire de franchise, une clause de douze mois dans un rayon de 150 km autour des écoles a été jugée disproportionnée, parce que ce rayon couvrait un bassin d'environ cinq millions de personnes (Cass. com., 16 février 2022, n° 20-12.885). Le franchiseur doit établir l'intérêt légitime qu'il invoque. Si vous êtes franchisé sortant, relevez le périmètre, la durée et la nature exacte de l'activité visée avant de renoncer à votre projet.

L'information précontractuelle peut-elle remettre en cause le contrat ?

Quand un franchisé veut sortir, la question de l'information reçue à la signature revient presque toujours. L'article L. 330-3 impose à celui qui met son enseigne, sa marque ou son nom commercial à disposition d'un partenaire, en exigeant un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité, de lui remettre un document d'information précontractuelle. Ce document doit être communiqué vingt jours au moins avant la signature du contrat. Son contenu est fixé par l'article R. 330-1.

Attention à l'effet réel d'un manquement. La Cour de cassation juge qu'un manquement à cette obligation n'entraîne la nullité du contrat de franchise que s'il a eu pour effet de vicier le consentement du franchisé (Cass. com., 10 juin 2020, n° 18-21.536). Un document remis en retard

Copyright © 2026 Légavox.fr - Tous droits réservés

ou incomplet ne suffit pas à lui seul. Il faut montrer que l'information manquante ou inexacte, par exemple des prévisions d'exploitation irréalistes, a déterminé votre engagement. C'est un moyen à manier avec des preuves, pas une porte de sortie automatique.

Contrat de distribution, de franchise ou d'agence : points de vigilance

Type de contrat	Préavis	Indemnité de sortie	Stocks	Après le contrat
Distribution	Préavis écrit suffisant (L. 442-1 II), contrat d'abord	Pas d'indemnité légale : préavis insuffisant ou faute	Clause de reprise, sinon à votre charge	Clause de non-concurrence encadrée par la jurisprudence
Franchise	Préavis écrit suffisant (L. 442-1 II), clauses de sortie du contrat	Pas d'indemnité légale : préavis insuffisant ou faute	Clause de reprise, sinon à votre charge	Commerce de détail : L. 341-2, conditions strictes. Autres cas : proportionnalité
Agence commerciale	1, 2 ou 3 mois selon l'ancienneté (L. 134-11)	Indemnité de cessation, à réclamer dans l'année (L. 134-12)	Sans objet, l'agent n'achète pas	Clause à contrôler au cas par cas

Check-list avant d'envoyer la lettre de rupture

1. **Qualifiez le contrat** : distribution, franchise, agence. Le régime en dépend.
2. **Relevez les clauses de sortie** : durée, tacite reconduction, cas de résiliation, forme de la notification.
3. **Calculez l'ancienneté de la relation** et le préavis qu'elle justifie.
4. **Listez vos stocks** : quantités, prix d'achat, produits sous marque, et la clause de reprise éventuelle.
5. **Regardez la clause de non-concurrence** : durée, périmètre, activité visée, et si L. 341-2 s'applique.
6. **Si vous invoquez une faute**, rassemblez les preuves avant de rédiger, et vérifiez la mise en demeure prévue par le contrat.
7. **Rédigez la lettre en dernier**, par écrit, avec accusé de réception, après avoir arrêté la stratégie.

Quel est le rôle de l'avocat dans une rupture de contrat de distribution ?

Le rôle de l'avocat est d'abord de qualifier le contrat et de chiffrer l'exposition avant toute lettre : préavis exigible, marge en jeu, stock concerné, validité de la clause de non-concurrence. Il rédige ensuite la notification de rupture, négocie la sortie (calendrier d'écoulement des stocks, reprise, débouclage des redevances) et, si le litige est inévitable, saisit la juridiction compétente. Pour une entreprise des Hauts-de-France, les litiges commerciaux relèvent en premier lieu du tribunal de

Copyright © 2026 Légavox.fr - Tous droits réservés

commerce de Lille Métropole. Notre cabinet d'avocat en droit des affaires à Lille intervient aussi bien pour le distributeur ou le franchisé que pour le fournisseur ou le franchiseur, selon la page contrats commerciaux et distribution de notre site.

Questions fréquentes

Puis-je rompre un contrat de distribution sans préavis ? Seulement en cas d'inexécution de l'autre partie ou de force majeure (L. 442-1 II). Hors de ces cas, une rupture sans préavis écrit suffisant engage votre responsabilité. Un préavis de dix-huit mois met à l'abri d'un reproche d'insuffisance.

Mon fournisseur doit-il racheter mon stock à la fin du contrat ? Seule une clause du contrat l'y oblige. En l'absence de clause, l'enrichissement sans cause n'est en principe pas un fondement, quand la perte découle de l'exécution ou de la fin du contrat. Négociez la reprise ou un délai d'écoulement avant la rupture.

Ma clause de non-concurrence de franchisé est-elle valable ? Si vous exploitez un magasin de commerce de détail, elle est réputée non écrite sauf si le franchiseur prouve les quatre conditions de l'article L. 341-2, dont une durée maximale d'un an. Dans les autres cas, elle doit être proportionnée à un intérêt légitime.

Puis-je demander l'annulation du contrat si le document d'information précontractuelle manquait ? Le manquement ne suffit pas à lui seul. Il faut prouver qu'il a vicié votre consentement.

Copyright © 2026 Légavox.fr - Tous droits réservés