Image not found or type unknown

Comment se défendre face à la rupture d'un contrat d’exploitation de stand

Conseils pratiques publié le **22/12/2018**, vu **1777 fois**, Auteur : CEDRIC DENIZE

Malgré les apparences, un commerçant bénéficiant d'un contrat d'exploitation de licence de stand dispose lors de la rupture du contrat d'une arme pour se défendre: la requalification en contrat de travail.

Un contrat de licence d’exploitation de stand est un contrat, se rapprochant d’un contrat de franchise par lequel une société (Le concédant) permet à un commerçant (le concessionnaire) de bénéficier, d’une marque, de procédés de fabrication, d’un réseau de fournisseurs et d’un stand afin de fabriquer et vendre des produits sous la marque de la société concédante.

Cependant, à la différence d’uncontratd de franchise, la localisation du stand est imposée, la plupart du temps dans des hypermarchés, ce sont ces stands de sushis, produits asiatiques, traiteurs, produits italiens qui se multiplient dans les hypermarchés.

Le contrat de licence d’exploitation de stand repose sur un schéma juridique qui place le commerçant dans une situation de dépendance totale.

Par sa mise en place juridique d’abord.

La marque impose au commerçant la création d’une SARL, qui sera partie au contrat de licence d’exploitation de stand mais aussi associée d’une société en participation.

Par son fonctionnement financier ensuite.

Le commerçant verse à la marque, un droit d’entrée annuel, et un pourcentage de son chiffre d’affaires par l’intermédiaire du fonctionnement de la société en participation.

Enfin concernant l’exploitation du stand, le commerçant demeure soumis à un contrôle sans limite.

Sont ainsi contrôlés :

- Les matières premières
- Les fournisseurs
- Les tarifs des fournisseurs
- Les prix de vente
- Les méthodes de confection
- La présentation des barquettes

- Les tenues de travail

- Les méthodes de vente

- Le comportement à tenir vis-à-vis des clients

- Les activités sur le stand pendant l'année pour les évènements spécifiques (Noël, Saint Valentin, nouvel année, événements sportifs etc..

- Les outils de travail

- Les salariés présents

- Les horaires de travail

- Les jours d'ouverture

L'ensemble de ses obligations étant régulièrement contrôlées et sanctionnées par une sanction pécuniaire en cas de non-respect, cela d'autant plus que le cabinet comptable est la plupart du temps aussi imposé.

Pour le reste, le commerçant ne dispose du fait du contrat de licence d'exploitation de stand d'aucune liberté et demeure totalement démuni lorsque la marque décide de rompre le contrat, en invoquant de manière assez habituelle des problèmes d'hygiènes souvent putatifs.

Pour autant, il existe un moyen de défense fondamental et qui pose la question essentielle de la qualification de ces contrats.

Relèvent-ils du droit commercial ou peuvent-ils faire l'objet d'une requalification en contrat relevant du droit du travail ?

Pour répondre à cette question, il faut rappeler les conditions posées par la Cour de cassation pour requalifier des contrats de franchise, figure la plus proche, en contrat de travail.

La Cour de cassation a caractérisé dans une arrêt de principe du 18 janvier 2012 (N°10-16342) le lien de subordination lorsque qu'un contrat de franchise qui imposait au franchisé « des obligations détaillées et applicables de bout en bout dans les relations avec les clients, renforcées ensuite par des instructions tout aussi détaillées et transformant en simple agent d'exécution l'intéressé qui ne disposait d'aucune autonomie.

La Jurisprudence retient comme élément central la démonstration d'un lien de subordination (contrôle matériel, administratif, financier, pouvoir de donner des instructions et de sanction etc…) qui est en principe exclusif d'un contrat de licence d'exploitation de stand qui implique une liberté du cessionnaire ou tout au moins un embryon de liberté.

Or, lorsqu'on analyse la situation du commerçant exploitant le stand on comprend que, dans la plupart des situations, il ne dispose de strictement aucune liberté et doit se soumettre aux instructions et au contrôle quasi permanent de la marque.

On l'a vu, concernant,

- Les matières premières

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

- Les fournisseurs
- Les tarifs des fournisseurs
- Les prix de vente
- Les méthodes de confection
- La présentation des barquettes
- Les tenues de travail
- Les méthodes de vente
- Le comportement à tenir vis-à-vis des clients
- Les activités sur le stand pendant l'année pour les évènements spécifiques (Noël, Saint Valentin, nouvel année, événements sportifs etc..
- Les outils de travail
- Les salariés présents
- Les horaires de travail
- Les jours d'ouverture
- Le choix du comptable

On se demande alors où réside l'indépendance et la liberté du commerçant dont la seule mission est réduite à la fabrication de produits et la vente dans les intérêts de la marque, le tout sous le risque de sanction pécuniaire émanant de la marque concédante.

Il devient alors un simple exécutant sans aucune autonomie et dont la situation caractérise une situation relevant du droit du travail.

Affirmation qui prend tout son sens lorsque l'on sait que les commerçants n'ont pas le droit de consommer les produits qu'ils fabriquent sur leur stand avec les matières premières qu'ils achètent et fabriquent de leurs propres mains… car ce qu'ils fabriquent appartient par une sorte de fiction juridique…à l'hypermarché.

Se défendre face à la rupture de son contrat de licence d'exploitation de stand est possible en sollicitant dès la rupture la requalification en contrat de travail auprès du Conseil de Prud'hommes.

A noter que la jurisprudence est rude pour la marque concédante lorsque le contrat demeure requalifié car si la relation contractuelle relève en réalité du droit du travail, la marque devra rembourser les droits d'entrée, régler les rappels de salaires et les indemnités de licenciement et de congés payés subséquents… lourdes conséquences.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés