



Contrat de franchise

Fiche pratique publié le **29/04/2013**, vu **2251 fois**, Auteur : [maitre imen nasri](#)

La franchise est un accord par lequel une entreprise existante accorde à une autre entreprise le droit d'exploiter un commerce dans le but de commercialiser des produits et ou des services en conformité avec le concept du franchiseur.

La Franchise est un système de commercialisation de produits, de services ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, qui sont le Franchiseur et les Franchisés.

Les intervenants dans la franchise sont :

1. Le franchiseur : celui qui accorde au franchisé le droit d'exploiter son enseigne
2. Le franchisé : celui qui accepte de commercialiser les produits ou services du franchiseur en respectant le concept de l'enseigne.

Le franchisé, peut ainsi créer son entreprise tout en bénéficiant de la notoriété, du savoir-faire expérimenté, d'une formation, d'une publicité nationale, d'outils publicitaires. Bénéficiant de l'appui du franchiseur, il limite les risques liés à la création d'une entreprise.

Le franchiseur consent au franchisé l'utilisation de son enseigne et lui apporte son soutien en contrepartie de quoi il demande au franchisé de respecter l'éthique de l'enseigne et doit soit commander les biens au franchiseur en totalité ou partiellement soit lui rétrocéder un pourcentage du chiffre d'affaires.

La franchise est donc une aide aussi bien pour le franchiseur que pour le franchisé pour le développement de leur entreprise respective.

Le **contrat de franchise** est le contrat par lequel un « franchiseur » transfère, d'une part, à un tiers indépendant, le franchisé, son savoir-faire, à charge à ce dernier d'en faire un usage conforme, d'autre part, met à disposition les signes de ralliement du franchiseur (notamment la marque ou l'enseigne), et s'engage en contrepartie de ces droits d'utilisation, à une assistance technique et commerciale pendant toute la durée du contrat.

Un contrat de franchise doit être structuré, facile à lire et construit sur un plan clair. Un exemple est donné ci-dessous:

- Le préambule
- L'objet du contrat
- Le savoir faire lié au concept
- L'exécution du contrat
- Les conditions financières
- Les règles générales
- La durée du contrat et la fin du contrat
- Les dispositions diverses

- Les annexes

Cadre juridique de la franchise

.En France:

Les interventions législatives spécifiques à la franchise, les contrats de franchise ont fait l'objet d'une intervention législative dérivée par l'adoption le 30 novembre 1988 d'un règlement d'exemption (4087/88/CE) par la Commission européenne. L'adoption de ce texte de droit dérivé européen faisait suite à l'arrêt de la Cour de Justice des Communautés Européennes du 28 janvier 1986 dit Pronuptia. Arrêt fondateur au bénéfice duquel la CJCE, a examiné la compatibilité du contrat de franchise avec l'article 81 du Traité de Rome.

De même, lors de l'adoption du nouveau Règlement dit Rome I, il a été adopté une règle supplétive de conflit de loi en l'absence de choix du droit applicable au contrat par les parties, dans l'article 4f spécifique au contrat de franchise. À défaut de choix, les contrats seront soumis au droit du pays de résidence du franchisé.

En second lieu et concernant les interventions législatives non spécifiques à la franchise; pour faire face à certaines dérives constatées au cours des années 1970-80, la loi Doubin a été adoptée.

Elle ne vise pas spécifiquement les contrats de franchise, mais ses conditions d'application sont larges et nombreux de réseaux de distribution ou de service y sont soumis. La loi Doubin a été codifiée depuis des ordonnances de septembre 2000 à l'article L 330-3 du Code de commerce. L'objet de la loi est l'imposition d'une information pré-contractuelle codifiée. Au titre de la loi, celui qui transfère un droit d'usage d'un signe distinctif (enseigne, marque, dénomination commerciale) en contrepartie d'une exclusivité ou quasi-exclusivité doit fournir, 20 jours avant toute signature de contrat conclu dans l'intérêt commun des parties ou remise d'argent, une information précontractuelle concernant l'entreprise (dénomination, références bancaires, comptes sociaux...) et ses dirigeants, le réseau de distribution (nombres de points de vente, localisation, nombre de relations ayant pris fin dans les derniers douze mois...), le marché (local et national), les prévisions de développement et le contrat.

Législation franchise : Loi Doubin :

LOI n°89-1008 du 31 décembre 1989 relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social.

Décret n°91-337 du 4 avril 1991 portant application de la loi n°89-1008 du 31 décembre 1989.

Arrêté du 21 février 1991 relatif à l'information du consommateur dans le secteur de la franchise.

.En Tunisie:

- **Loi n° 2009-69 du 12 août 2009, relative au commerce de distribution.**

- **Décret n° 2010-1501 du 21 juin 2010, portant fixation des clauses minimales obligatoires des contrats de franchise ainsi que des données minimales du document d'information l'accompagnant.**

- **Arrêté du ministre du commerce et de l'artisanat du 28 juillet 2010, portant l'octroi systématique, à certains contrats de franchise, de l'autorisation prévue par l'article 6 de la loi n° 91-64 du 29 juillet 1991, relative à la concurrence et aux prix.**