



YODE AVOCAT

# LE GUIDE DE LA FRANCHISE

## LES 10 ERREURS À ÉVITER

### CONTACT

christian@yode-  
avocats.com

11 Blvd de Sebastopol,  
75001 Paris

### DOMAINES D'INTERVENTION DU CABINET

Droit commercial, Droit de la concurrence, Droit de  
la Consommation, Droit de la Distribution, Droit du  
Sport.

## Franchir le pas avec sérénité !

*La franchise est reconnue comme un levier incontournable pour le développement entrepreneurial, offrant une synergie entre l'innovation individuelle et la force d'un réseau établi. Cependant, ce modèle florissant repose sur des contrats d'une complexité notable, où chaque clause peut avoir des implications juridiques significatives.*

En tant qu'avocat intervenant dans ce domaine, les défis auxquels sont confrontés tant les franchisés que les franchiseurs lorsqu'il s'agit de naviguer dans les subtilités juridiques de la franchise, ne me sont pas étrangères.

Ce guide a pour vocation de mettre en lumière les erreurs courantes à éviter lors de la rédaction et de la négociation des contrats de franchise.

Il n'est malheureusement pas exhaustif. Toutefois, il met en lumière les références légales applicables, notamment les dispositions du Code de commerce relatives au devoir d'information précontractuelle et aux obligations réciproques des parties. En décortiquant ces aspects juridiques, ce guide vise à vous fournir les outils nécessaires pour appréhender efficacement et sécuriser les relations contractuelles.

Nous espérons que ce guide sera une ressource précieuse pour tous ceux qui souhaitent appréhender certaines subtilités de ce secteur dynamique, afin de favoriser une compréhension plus fine des enjeux juridiques et commerciaux et in fine favoriser des partenariats plus solides et durables entre franchisés et franchiseurs. nécessite.

### Me YODÉ CHRISTIAN



Maître YODÉ est avocat au barreau de Paris. Il est mandataire sportif et titulaire de la Licence FIFA. Il intervient en droit du sport et dispose d'une solide expérience en droit économique, forgée en tant qu'ancien responsable juridique dans la grande distribution.

# Table des matières

1. Ignorer l'obligation d'information  
Precontractual

2. Ne pas percevoir les vices  
du consentement

3. Sous-estimer l'évaluation  
de la rentabilité

4. Négliger la qualité du savoir-faire

5. Négliger les clauses de non-  
concurrence

6. Négliger l'obligation d'assistance du  
franchiseur

7. Négocier des coûts non justifiés

8. Ignorer l'importance d'une exclusivité  
territoriale

9. Sous-estimer la dépendance économique  
du franchisé

10. Ne pas vérifier la conformité légale des  
clauses

# 1. Ignorer l'obligation d'information précontractuelle

Dans le cadre d'un contrat de franchise, le franchiseur est soumis à une obligation légale d'information précontractuelle envers le futur franchisé. Cette obligation est cruciale pour garantir la transparence et permettre au franchisé de s'engager en toute connaissance de cause. Le non-respect de cette obligation peut entraîner des sanctions sévères pour le franchiseur, y compris la nullité du contrat et l'octroi de dommages-intérêts.

Selon l'article L. 330-3 du Code de commerce, *"Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité, est tenue, préalablement à la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des deux parties, de fournir*

*à l'autre partie un document donnant des informations sincères, qui lui permette de s'engager en connaissance de cause."* Un décret en Conseil d'État précise les conditions d'application de cet article, notamment le contenu détaillé du Document d'Information Précontractuelle (DIP) et les modalités de sa remise.

Le Document d'Information Précontractuelle doit être remis au futur franchisé au moins vingt jours avant la signature du contrat de franchise ou avant le versement de toute somme d'argent. Ce document doit contenir des informations claires, précises et sincères. Il s'agit notamment de l'identité du franchiseur, avec sa raison sociale, sa forme juridique, son siège social et ses coordonnées. L'historique et les perspectives du réseau doivent également être présentés, incluant la date de création, l'évolution et le développement envisagé. De plus, l'état général du marché, à travers

une analyse du secteur d'activité, de la concurrence et des tendances, doit être détaillé. Les comptes annuels des deux derniers exercices du franchiseur doivent être fournis, ainsi que la liste des franchisés actuels et ceux ayant quitté le réseau au cours de l'année précédente, avec leurs coordonnées. Les investissements et engagements financiers nécessaires, tels que les droits d'entrée, les redevances, les coûts d'aménagement et les achats obligatoires, doivent être clairement énoncés. Enfin, les conditions du contrat de franchise, notamment la durée, les modalités de

renouvellement, de résiliation et de cession, doivent être explicitement mentionnées.

Cette obligation d'information vise à permettre au futur franchisé de prendre une décision éclairée en évaluant précisément les avantages et les risques liés à l'intégration du réseau de franchise. Elle assure une transparence indispensable à la confiance mutuelle entre le franchiseur et le franchisé.

Le manquement à cette obligation expose le franchiseur à des risques juridiques significatifs. En effet, si le franchisé démontre que l'absence ou l'inexactitude des informations a vicié son consentement, le contrat peut être annulé pour vice du consentement. De plus, le franchiseur peut être

*“LA JURISPRUDENCE EST  
CONSTANTE QUANT À  
L'APPLICATION STRICTE DE  
L'OBLIGATION  
D'INFORMATION  
PRÉCONTRACTUELLE”*

condamné à verser des dommages-intérêts pour réparer le préjudice subi par le franchisé, engageant ainsi sa responsabilité civile pour manquement à son obligation légale. La jurisprudence applique strictement cette obligation d'information précontractuelle. Par exemple, des contrats ont été annulés lorsque le Document d'Information Précontractuelle était incomplet, notamment en cas d'omission d'informations sur la rentabilité réelle du réseau ou sur les difficultés financières du franchiseur. Par ailleurs, le franchiseur peut être condamné s'il a fourni des informations exagérément optimistes ou inexactes qui ont influencé la décision du franchisé.

Il est donc essentiel pour les franchiseurs de respecter l'obligation d'information précontractuelle. La remise d'un Document d'Information Précontractuelle complet, sincère et précis est non seulement une exigence légale, mais aussi une garantie de confiance et de transparence indispensable à la réussite du partenariat entre le franchisé et le franchiseur.

## 2. Ne pas percevoir les vices du consentement

Dans le cadre des contrats de franchise, le consentement des parties doit être libre et éclairé pour que le contrat soit valide. Les vices du consentement, tels que le dol et la réticence dolosive, peuvent entraîner l'annulation du contrat et des sanctions pour le franchiseur. Il est donc primordial de comprendre ces notions juridiques et leurs implications.

Selon l'article 1128 du Code civil, Sont nécessaires à la validité d'un contrat : 1° Le consentement des parties ; 2° Leur capacité de contracter ; 3° Un contenu licite et certain. Cet article établit que le consentement est une condition essentielle de la validité d'un contrat. Ce consentement doit être exempt de tout vice, c'est-à-dire qu'il ne doit pas être entaché par l'erreur, le dol ou la violence. L'article 1137 du Code civil précise la notion de dol en ces termes :

*« Le dol est le fait pour un contractant d'obtenir le consentement de l'autre par des manœuvres ou des mensonges.*

*Constitue également un dol la dissimulation intentionnelle par l'un des contractants d'une information dont il sait le caractère déterminant pour l'autre partie.*

*Néanmoins, ne constitue pas un dol le fait pour une partie de ne pas révéler à son cocontractant son estimation de la valeur de la prestation. »*

Ainsi, le dol peut résulter de manœuvres frauduleuses, de mensonges ou de la dissimulation intentionnelle d'informations déterminantes. La réticence dolosive, qui est l'omission intentionnelle de communiquer une information cruciale, est également considérée comme un dol.

En matière de franchise, ces dispositions signifient que si le franchiseur présente des informations économiques fausses ou omet volontairement des éléments essentiels, il peut être condamné pour dol. Par exemple, si le franchiseur dissimule un environnement concurrentiel très défavorable ou des difficultés financières affectant le réseau, il trompe le franchisé sur des éléments déterminants de son engagement.

Les conséquences juridiques d'un dol sont lourdes pour le franchiseur. Le contrat peut être annulé sur le fondement du vice du consentement. En effet, le franchisé, victime du dol, n'a pas consenti librement et en connaissance de cause au contrat. L'annulation du contrat permet au franchisé de réclamer le remboursement des droits d'entrée et des redevances versées. De plus, il peut solliciter des dommages-intérêts pour le préjudice subi, couvrant par exemple les pertes financières liées à l'exploitation de la franchise et les investissements effectués.

La jurisprudence confirme l'importance de ces principes. Les tribunaux n'hésitent pas à annuler des contrats de franchise lorsque le dol est établi. Par exemple, des décisions ont sanctionné des franchiseurs ayant volontairement dissimulé des informations sur la rentabilité réelle du réseau ou sur l'existence de concurrents directs implantés à proximité.

*“LES TRIBUNAUX N'HÉSITENT PAS À ANNULER DES CONTRATS DE FRANCHISE LORSQUE LE DOL EST ÉTABLI.”*

Il est donc essentiel pour les franchiseurs d'être transparents et de communiquer toutes les informations pertinentes au futur franchisé. Cette obligation de bonne foi contractuelle est un pilier du droit des contrats et garantit la confiance nécessaire au succès du partenariat.

En conclusion, ne pas détecter ou, pire, ignorer les vices du consentement tels que le dol et la réticence dolosive expose le franchiseur à des risques juridiques majeurs.

## 3. Sous-estimer l'évaluation de la rentabilité

Dans le cadre d'un contrat de franchise, l'évaluation de la rentabilité est une étape cruciale pour le futur franchisé. Les prévisionnels économiques fournis par le franchiseur doivent être fondés sur des études sérieuses et réalistes. La jurisprudence souligne l'importance de cette obligation, comme en témoigne un arrêt de la Cour d'appel d'Angers du 2 juillet 2013 (n° 11/01519), qui a sanctionné un franchiseur pour avoir communiqué des prévisionnels non fondés.

L'article L. 330-3 du Code de commerce impose au franchiseur de délivrer au futur franchisé des informations sincères, précises et vérifiées, lui permettant de s'engager en connaissance de cause. Cet article prévoit :

*« Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne une enseigne, un nom commercial ou une marque, ou qui exige d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité, doit, préalablement à la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des parties, lui communiquer un document donnant des informations sincères, lui permettant de s'engager en connaissance de cause. »*

Ainsi, si le franchiseur transmet des chiffres d'affaires potentiels qui se révèlent manifestement inexacts ou non adaptés aux réalités du marché local, il engage sa responsabilité. Par exemple, fournir un chiffre d'affaires prévisionnel sans tenir compte de la saturation du marché ou de la

concurrence locale constitue une violation de l'obligation d'information précontractuelle.

Le franchisé, s'il s'est engagé sur la base de prévisions surévaluées ou trompeuses, peut invoquer le dol ou l'erreur pour obtenir l'annulation du contrat. L'article 1137 du Code civil définit le dol de la manière suivante : En conséquence, si le franchiseur omet volontairement de mentionner des éléments essentiels tels que la saturation du marché ou une concurrence accrue, il commet une réticence dolosive. Cette dissimulation intentionnelle peut être considérée comme un vice du consentement, justifiant l'annulation du contrat de franchise.

La nullité du contrat sur ce fondement permet au franchisé de réclamer le remboursement des droits d'entrée et des redevances versées. De plus, il peut demander des dommages-intérêts pour le préjudice financier subi, incluant les investissements réalisés et les pertes d'exploitation.



*“LES TRIBUNAUX ONT ANNULÉ  
DES CONTRATS DE  
FRANCHISE LORSQUE LES  
PRÉVISIONNELS FOURNIS  
ÉTAIENT MANIFESTEMENT  
INEXACTS”.*

La jurisprudence illustre ces principes. Les tribunaux ont annulé des contrats de franchise lorsque les prévisionnels fournis étaient manifestement inexacts ou non fondés sur des études sérieuses. Par exemple, un franchiseur qui avait

En conclusion, négliger l'évaluation de la rentabilité et fournir des prévisionnels non fondés expose le franchiseur à des risques juridiques importants. Le respect de l'obligation d'information précontractuelle est indispensable pour assurer la validité du contrat de franchise et instaurer une relation de confiance avec le franchisé.

communiqué des chiffres d'affaires potentiels sans prendre en compte les spécificités du marché local a été condamné pour manquement à son obligation d'information.

Il est donc essentiel pour les franchiseurs de veiller à la fiabilité et à la pertinence des prévisionnels économiques qu'ils transmettent aux futurs franchisés. Cela implique de réaliser des études de marché approfondies, tenant compte des réalités locales, de la concurrence et des perspectives économiques du secteur.

## 4. Négliger la qualité du savoir-faire

Dans le cadre d'un contrat de franchise, la qualité du savoir-faire transmis par le franchiseur est fondamentale pour la validité de l'accord. Le savoir-faire doit être **réel**, **substantiel** et **secret**, constituant ainsi un avantage concurrentiel pour le franchisé. Si ce savoir-faire est banal ou facilement accessible en dehors du cadre de la franchise, le contrat peut être annulé pour absence de cause ou pour défaut d'objet, conformément aux dispositions du Code civil.

Avant la réforme du droit des obligations en 2016, l'article 1131 du Code civil précisait que "l'obligation sans cause, ou sur une fausse cause, ou sur une cause illicite, ne peut avoir aucun effet". Toutefois, depuis cette réforme, la notion de cause a été remplacée par celle du contenu du contrat. Désormais, c'est l'article 1162 du Code civil qui s'applique :

*« Le contrat ne peut déroger à l'ordre public ni par ses stipulations, ni par son but, que ce dernier ait été connu ou non par toutes les parties. »*

De plus, l'article 1163 du Code civil prévoit :

*« L'obligation a pour objet une prestation présente ou future. Celle-ci doit être possible et déterminée ou déterminable. »*

Ainsi, dans le contexte d'un contrat de franchise, le savoir-faire transmis doit constituer une prestation réelle, possible et déterminée. Il doit s'agir d'un ensemble secret, substantiel et identifié d'informations pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du franchiseur et testé par lui. Ce savoir-faire doit permettre

au franchisé de bénéficier d'un avantage sur ses concurrents.

Si le savoir-faire est banal, évident ou déjà largement connu dans le secteur, il ne remplit pas les conditions requises. Dans ce cas, le contrat peut être annulé pour défaut de contenu licite et certain. Le franchisé peut alors tenter une action en nullité en démontrant que le fondement du contrat repose sur des informations erronées ou trompeuses.

Les tribunaux ont déjà sanctionné des contrats de franchise pour absence de savoir-faire réel. Les tribunaux examinent si le savoir-faire transmis est suffisamment substantiel et secret pour justifier l'engagement du franchisé.

Par exemple, si le franchiseur ne fournit aucun manuel opératoire, aucune formation spécifique, ou si les méthodes proposées sont déjà largement utilisées dans le secteur sans apport innovant, le contrat peut être remis en cause.

Il est donc essentiel pour le franchiseur de s'assurer que le savoir-faire qu'il transmet est réel, éprouvé et offre une véritable valeur ajoutée au franchisé. Cela implique que le savoir-faire ait été testé et éprouvé par le franchiseur avant d'être transmis, garantissant ainsi son efficacité et sa pertinence.

En conclusion ne pas valider la qualité du savoir-faire constitue un risque majeur de nullité du contrat de franchise. Le respect des obligations légales en matière de contenu du contrat est indispensable pour assurer sa validité et protéger les intérêts des deux parties. Le franchiseur doit veiller à transmettre un savoir-faire authentique et avantageux, tandis que le franchisé doit s'assurer de la qualité et de la pertinence de ce savoir-faire avant de s'engager.

## 5. Négliger les clauses de non-concurrence

Dans le cadre des contrats de franchise, les clauses de non-concurrence sont souvent utilisées pour protéger les intérêts légitimes du franchiseur. Cependant, ces clauses doivent respecter certaines limitations légales pour être valides. Les articles L. 341-1 et suivants du Code de commerce encadrent ces clauses afin de garantir un équilibre entre la protection du réseau de franchise et la liberté commerciale du franchisé.

Selon l'article L. 341-1 du Code de commerce, dont il est important de vérifier le contenu exact dans les textes officiels à jour, une clause de non-concurrence post-contractuelle doit respecter plusieurs conditions pour être valide. Elle doit être indispensable à la protection des intérêts légitimes du franchiseur, limitée dans le temps et l'espace, et tenir compte de la spécificité de l'activité concernée. De plus, elle ne doit pas empêcher le franchisé d'exercer une activité professionnelle conforme à sa qualification.

Concrètement, une clause de non-concurrence doit être proportionnée en termes de durée, de portée géographique et d'objet. Si elle dépasse ce qui est nécessaire pour protéger les intérêts du franchiseur, elle risque d'être annulée par les tribunaux. Par exemple, une clause interdisant au franchisé d'exercer une activité similaire sur tout le territoire national pendant une période prolongée, supérieure à deux ans, serait susceptible d'être jugée excessive et donc nulle. Les juges considèrent généralement qu'une durée de un à deux ans et

une limitation géographique correspondant à la zone d'attraction de la clientèle sont raisonnables.

En cas de litige, le juge évalue si la restriction imposée est raisonnable et proportionnée par rapport à la protection des intérêts du franchiseur. Il prend en compte plusieurs critères, tels que la durée de la clause, son étendue géographique, l'activité concernée, et l'impact sur la liberté professionnelle du franchisé. La jurisprudence a, à plusieurs reprises, annulé des clauses de non-concurrence jugées trop larges ou trop restrictives, car elles portaient une atteinte excessive à la liberté du commerce et de l'industrie.

*"LES FRANCHISEURS DOIVENT  
VEILLER A REDIGER DES  
CLAUSES PROPORTIONNEES  
ET JUSTIFIEES."*

Il est donc essentiel pour les franchisés de ne pas accepter des clauses de non-concurrence trop étendues sans s'assurer de leur conformité légale. De même, les franchiseurs doivent veiller à rédiger des clauses proportionnées et justifiées, afin de protéger efficacement leur réseau sans porter une atteinte injustifiée aux droits du franchisé.

En conclusion, accepter des clauses de non-concurrence trop étendues peut entraîner leur annulation par les tribunaux, ce qui affaiblit la protection du franchiseur et expose les parties à des litiges coûteux. Il est donc primordial de s'assurer que ces clauses respectent les limitations légales en vigueur, en termes de durée, de portée géographique et d'objet, pour maintenir un équilibre équitable entre les intérêts du franchiseur et la liberté professionnelle du franchisé.

POUR ACCEDER AU GUIDE  
COMPLET DISPONIBLE DANS  
LES RESSOURCES JURIDIQUES  
DU SITE, INSCRIVEZ VOUS DES  
MAINTENANT

POUR ACCEDER AU GUIDE  
COMPLET DISPONIBLE DANS  
LES RESSOURCES JURIDIQUES  
DU SITE, INSCRIVEZ VOUS DES  
MAINTENANT

POUR ACCEDER AU GUIDE  
COMPLET DISPONIBLE DANS  
LES RESSOURCES JURIDIQUES  
DU SITE, INSCRIVEZ VOUS DES  
MAINTENANT



POUR ACCEDER AU GUIDE  
COMPLET DISPONIBLE DANS  
LES RESSOURCES JURIDIQUES  
DU SITE, INSCRIVEZ VOUS DES  
MAINTENANT

POUR ACCEDER AU GUIDE  
COMPLET DISPONIBLE DANS  
LES RESSOURCES JURIDIQUES  
DU SITE, INSCRIVEZ VOUS DES  
MAINTENANT

POUR ACCEDER AU GUIDE  
COMPLET DISPONIBLE DANS  
LES RESSOURCES JURIDIQUES  
DU SITE, INSCRIVEZ VOUS DES  
MAINTENANT

POUR ACCEDER AU GUIDE  
COMPLET DISPONIBLE DANS  
LES RESSOURCES JURIDIQUES  
DU SITE, INSCRIVEZ VOUS DES  
MAINTENANT

POUR ACCEDER AU GUIDE  
COMPLET DISPONIBLE DANS  
LES RESSOURCES JURIDIQUES  
DU SITE, INSCRIVEZ VOUS DES  
MAINTENANT

POUR ACCEDER AU GUIDE  
COMPLET DISPONIBLE DANS  
LES RESSOURCES JURIDIQUES  
DU SITE, INSCRIVEZ VOUS DES  
MAINTENANT



YODE AVOCAT

***“Seul un expert peut transformer vos contraintes juridiques en levier de performance. Faites vous accompagner.”***



YODE AVOCAT

# NOS SERVICES



**COMMERCE | CONCURRENCE | DISTRIBUTION**



**SPORT | SPONSORING**



**MEDIATION**



**FORMATION**

## CONTACT

christian@yode-  
avocats.com

11 Blvd de Sebastopol,  
75001 Paris

## DOMAINES D'INTERVENTION DU CABINET

Droit commercial, Droit de la concurrence, Droit de la Consommation, Droit de la Distribution, Droit du Sport.

*Inscrivez-vous à nos newsletters pour profiter de votre remise % sur nos formations.*

