

(/p/link-a-avocats-franchise-linkea)

# Contentieux Franchiseur / Franchisé : les raisons ?



()

Me Cécile Peskine, cabinet Link&A

La vie d'un réseau n'est, malheureusement, pas toujours un long fleuve tranquille, et il peut arriver que les relations se tendent au point d'aboutir à la saisine d'un Tribunal.

Les raisons d'un **contentieux entre Franchiseur et Franchisé** sont multiples, mais l'on retrouve généralement dans les hypothèses suivantes :



# 1. Contentieux à l'initiative du Franchisé

Lorsque le contentieux est à l'origine du Franchisé, il est classique que celui-ci soutienne :

a) qu'il s'est **engagé sur la base d'informations qui ne reflétaient pas la réalité**, soit car le franchiseur lui a menti, a dissimulé des informations, ou encore qu'il lui a transmis des informations mensongères.

C'est la demande en **annulation du contrat de franchise**.

Cela pourra notamment être le cas lorsque le Document d'informations Précontractuelles ("DIP") ne contenait pas toutes les informations requises par la Loi Doubin, ou n'a pas été remis au moins 20 jours avant la signature du contrat de franchise.

Cette situation peut également se rencontrer lorsque le Franchiseur a remis des comptes prévisionnels au Franchisé, et que ce dernier a réalisé des résultats moins prometteurs.

**Le Franchiseur devra alors démontrer que les affirmations du Franchisé ne sont pas exactes**, et aura à cet effet pris soin de conserver tous les éléments transmis au Franchisé en amont de la signature du contrat de franchise : DIP, échanges d'emails, compte-rendu de rendez-vous physiques ou téléphoniques.

b) que le **Franchiseur n'a pas respecté ses obligations de transmission d'un savoir-faire** et d'une assistance pendant la durée du contrat de franchise.

C'est l'action en résiliation (ou résolution) du contrat de franchise pour manquement du Franchiseur à ses obligations.

Face à cela, le franchiseur pourra au contraire prouver, au moyen des attestations de formations, de visites, des échanges d'emails, et du manuel de savoir-faire qu'il a bien rempli sa mission.

# 2. Contentieux à l'initiative du Franchiseur

Dans l'hypothèse où c'est le Franchiseur qui assigne le Franchisé, c'est bien souvent pour les raisons suivantes :

a) le Franchisé ne respecte pas ses engagements :



Il ne règle pas les sommes dues au **Franchiseur**, ne respecte pas le concept, propose d'autres activités que celles prévues par le contrat dans son point de vente, porte atteinte à l'image de la marque...

Il s'agit ici encore d'une action en résiliation (ou résolution) du contrat de franchise, cette fois ci aux torts du Franchisé.

Le **Franchisé devant de son côté être en mesure de répondre** à ces accusations en expliquant les raisons pour lesquelles il se démarque de ses engagements... et de prouver que ses inexécutions sont légitimes et fondées.

#### **b) le Franchisé cesse son activité en cours de contrat:**

Soit parce qu'il décide de céder son fonds de commerce, ou son droit au bail, soit parce qu'il n'utilise plus l'enseigne du franchiseur, ou encore car il passe dans un réseau concurrent.

Le **Franchiseur pouvant alors prendre acte de la résiliation du contrat de franchise**, et demander indemnisation des préjudices que cela lui occasionne.

Néanmoins, l'objectif de chaque franchiseur est d'éviter tant que possible les contentieux et pour cela, notre cabinet d'avocats spécialiste de la franchise est à votre entière disposition pour les anticiper et les éviter.

Article du cabinet [Linkea](https://franchisebusinessclub.com/p/link-a-avocats-franchise-linkea/members) (<https://franchisebusinessclub.com/p/link-a-avocats-franchise-linkea/members>)



[#franchisé \(/recherche?terms=franchis%C3%A9\)](#)

[#franchiseur \(/recherche?terms=franchiseur\)](#)

[#contrat de franchise \(/recherche?terms=contrat%20de%20franchise\)](#)

[#contentieux \(/recherche?terms=contentieux\)](#) [#tribunal \(/recherche?terms=tribunal\)](#)

[#dip \(/recherche?terms=dip\)](#)

2  



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()





## Recommandations d'article

 (/article/30454-  
visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris) 28 mars 2023

Document


**30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris**

(/article/30454-  
visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

♡

🗨

(/article/30454-  
visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

 (/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9) (/membre/jeansamper)

Article


**Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9**

(/article/commen

♡

🗨

(/article/comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9).

 (/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions) (/membre/jeansamper) 24 mars 2023

Article

**Les bases de la franchise en 9 questions**

(/article/les-bases-de-la-

♡

1 🗨

(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions).

