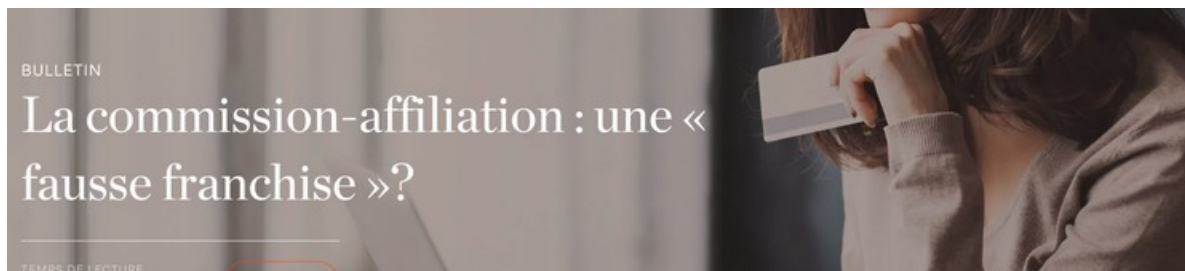




(/p/contrat-de-franchise-les-bases-pour-un-jeune-franchiseur)

La commission-affiliation vue par les canadiens



()

Synthèse d'un article du cabinet Fasken

La franchise peut et doit s'adapter à chaque secteur d'activités et aux besoins de chaque réseau de franchises. Il existe de nombreuses variantes de contrats de franchise mais une relation de franchise doit quand même présenter certaines caractéristiques fondamentales dont le fait qu'un franchisé exploite une véritable entreprise qui lui appartient en propre. Il achète et vend lui-même les services ou les biens aux clients.

Apparition de la commission-affiliation au Canada

Or, depuis environ deux ans, l'on voit poindre au Québec et au Canada une formule qui, à première vue, ressemble beaucoup à une franchise, mais qui, sur le plan légal, structurel et financier, en est tout à fait distincte : la commission-affiliation, une formule déjà connue dans quelques pays européens dans les milieux de la mode et des accessoires. Or dans une commission-affiliation,



Le commissionnaire-affilié ne vend pas à son compte mais au nom et au compte du fournisseur.

Le commissionnaire-affilié est comme le franchisé une entreprise juridiquement indépendante. Par contrat le commissionnaire-affilié se voit octroyer par le fournisseur le droit d'utiliser l'enseigne et les marques de commerce de son fournisseur et, comme un franchisé, bénéficie d'un savoir-faire et d'une assistance continue de la part de son fournisseur et il respecte les méthodes et les normes du réseau.

Note du Franchise Business Club : Il existe aussi de la commission-affiliation sans transfert de savoir-faire ni assistance, un peu comme dans le contrat de concession.

Mais les stocks de marchandises appartiennent au fournisseur qui les y place en consignation. Une vente faite par le commissionnaire-affilié est légalement et financièrement faite directement entre le fournisseur et le client ; le prix de vente doit être versé dans le compte du fournisseur. Les produits présents en magasin, les prix et les conditions sont décidés par le fournisseur.

Le commissionnaire-affilié agit en mandataire.

Il reçoit une commission sur les ventes par le fournisseur sur la base des ventes. Mais il acquiert ou loue son point de vente, aménage et entretient son point de vente, engage et rémunère ses employés...

La commission-affiliation permet donc au fournisseur de conserver un plus grand contrôle sur les prix et conditions de vente de ses marchandises, ainsi que sur la clientèle du réseau. Elle permet de recruter des adhérents ayant moins de moyens financiers. Mais le fournisseur doit financer les stocks et assumer les risques d'inventus ainsi que les retours et SAV.

Le commissionnaire-affilié sera beaucoup plus dépendant qu'un franchisé.

Notamment, en cas de fin de la convention de commission-affiliation, le commissionnaire-affilié cesse d'avoir quelque revenu (puisque ses seuls revenus consistent dans les commissions et autres remises qui lui sont faites par son fournisseur) et n'a pas de clientèle (puisque les clients sont ceux du fournisseur), alors qu'il doit continuer à faire face à divers engagements financiers notamment vis-à-vis ses employés, ses prêteurs et son bailleur.



En Europe, l'on considère souvent que la formule de commission-affiliation convient particulièrement aux secteurs d'activités dans lesquels la gestion de l'approvisionnement et des stocks représente un enjeu important, complexe et délicat, notamment pour des questions de mode et de saisonnalité.

Note du Franchise Business Club : Car les principaux avantages pour l'adhérent commissionnaire affilié sont de :

- **ne pas devoir financer le stock ni assumer les invendus.**
- **la rapidité d'adaptation de l'offre à la demande de la clientèle.** En effet le fournisseur connaît heure par heure les ventes en magasin, peut donc très vite faire produire ce qui se vend en diminuant le stock de départ et sans perdre le temps de convaincre ses franchisés d'acheter les produits.

Malgré ce qui précède, dans les provinces possédant une législation régissant le franchisage (l'Île-du-Prince-Édouard, le Nouveau-Brunswick, l'Ontario, le Manitoba, l'Alberta et la Colombie-Britannique), **il est fort possible que, aux fins de l'application de ces lois et de ces règlements, une commission-affiliation puisse être considérée comme une « franchise »** puisqu'elle rencontre souvent les éléments essentiels de la définition d'une « franchise » que l'on retrouve dans ces lois.

Voir l'article complet :

(https://www.fasken.com/fr/knowledge/2021/04/21-la-commission-affiliation-une-fausse-franchise?fbclid=IwAR2bAsf-xoC1pEgCsJwJ1vNpRM_HXIKxaGhSB824aBiDKq2dGTW4SbLnNKE)

La commission affiliation n'est pas une "fausse franchise"
(https://www.fasken.com/fr/knowledge/2021/04/21-la-commission-affiliation-une-fausse-franchise?fbclid=IwAR2bAsf-xoC1pEgCsJwJ1vNpRM_HXIKxaGhSB824aBiDKq2dGTW4SbLnNKE)

Une particularité de la franchise consiste dans le fait que ...



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

[#commission-affiliation \(/recherche?terms=commission-affiliation\)](#)

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

[#commissionnaire affilié \(/recherche?terms=commissionnaire%20affili%C3%A9\)](#)

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



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter




Recommandations d'article

[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-rendit-a-milan\)](#)

(membre/jeansamper)

Article


Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](#)

(membre/club)

Article

La transmission du savoir-faire en franchise

06
avril
2023

[\(/article/30454-visiteurs-en-transmission-2023-les-franchise-expo-paris\)](#)


Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

28
mars
2023

[de la franchise renaît à Milan](#)

10/10/2023



[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renait-a-milan\)](#)

[\(/article/la-](#)

5

[1_0_ \(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](#)

[\(/article/30454-](#)



[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](#)



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité [\(/confidentialite\)](#)

