

Contrat d'affiliation et contrat de franchise

CONTRAT D’AFFILIATION ET CONTRAT DE FRANCHISE

La distinction entre contrat d'affiliation et contrat de franchise est délicate à appréhender tant les deux notions sont proches. De plus, le contrat d'affiliation est souvent assimilé au contrat de commission-affiliation alors qu'ils sont très différents. Tout l'enjeu de la différenciation entre franchise et affiliation repose sur la transmission ou non d'un savoir-faire.

Notions de contrat de franchise et de contrat d'affiliation

Le contrat d'affiliation permet à un affilié d'intégrer un réseau lui permettant de favoriser sa rentabilité commerciale en obtenant notamment des conditions tarifaires plus avantageuses. L'affilié est toutefois soumis à une méthode commerciale qu'il doit respecter.

Le contrat de franchise est un contrat de réitération du savoir-faire par lequel un franchiseur met à la disposition d'un franchisé ses signes distinctifs et son savoir-faire en échange du paiement de redevances.

Le contrat d'affiliation est à distinguer du contrat de commission affiliation, très utilisé dans le secteur textile. Il s'agit d'un contrat très proche du contrat de franchise qui se différencie de ce dernier par le fait que l'affilié vend en son nom mais pour le compte de son commettant qui reste propriétaire des stocks.

Similitudes entre contrat de franchise et affiliation

Les similitudes sont tellement nombreuses que ces deux contrats sont considérés comme proches.

Ces deux contrats peuvent contenir des clauses similaires : clause de mise à disposition de l'enseigne et de la marque mais aussi souvent une clause d'approvisionnement exclusif. De plus, l'affilié comme le franchisé sont des commerçants indépendants, propriétaires de leur fonds de commerce.

Différences entre contrat de franchise et affiliation

L'affiliation symbolise l'adhésion à un réseau de distribution mais contrairement à la franchise, le contrat ne se caractérise pas par la transmission d'un savoir-faire ni du quelconque respect d'un manuel opératoire. En effet, la méthode commerciale qu'il doit respecter ne correspond pas à un savoir-faire «identifié, secret et substantiel».

La question réside alors dans le fait de savoir si on est en présence ou non d'un réel savoir faire. Si les connaissances techniques délivrées auraient pu être acquises par commerçant lui-même on n'est pas en présence d'un contrat de franchise.

Avantages et inconvénients pour le franchisé

Avantages

L'assistance, la formation permanente et plus généralement l'encadrement sont des avantages non négligeables pour le franchisé.

Inconvénients

Le contrat de franchise offre moins de latitude et plus de contraintes à l'affilié dans l'exploitation de son

commerce.

Le contrat de franchise s'avère souvent plus coûteux que le contrat d'affiliation.

Requalification

Requalification d'un contrat de franchise en contrat d'affiliation

Le contrat d'affiliation peut être requalifié en contrat de franchise dès lors qu'il n'y a eu aucune transmission de savoir-faire.

Requalification d'un contrat d'affiliation en contrat de franchise

Une telle requalification est possible mais encore faut-il rapporter la preuve de la transmission d'un savoir-faire répondant aux critères suivants : «identifié, secret et substantiel».

Décembre 2012

Gilles Menguy

Avocat & Solicitor, GM Avocats

gmenguy@gm-avocats.com