

La mise en demeure du franchisé par le franchiseur

LA MISE EN DEMEURE DU FRANCHISE PAR LE FRANCHISEUR

Le franchiseur peut mettre en demeure le franchisé de cesser une pratique qu'il juge contraire à sa politique ou au contrat de franchise : retard dans le paiement des redevances, divulgation du savoir-faire, ventes actives dans la zone d'exclusivité d'un autre franchisé...

Si la mise en demeure s'avère infructueuse et que le franchisé ne remédie pas à son manquement, il est possible que le contrat soit résilié. La mise en demeure peut alors être **lourde de conséquences quant à l'avenir du contrat de franchise pour le franchisé**.

Toutefois, le contrat peut prévoir que certains manquements très graves conduiront à une résiliation immédiate sans aucune mise en demeure préalable.

Les enjeux pour le franchisé en cas de mise en demeure

Lorsqu'un franchisé ne respecte pas ses engagements contractuels, le franchiseur doit alors en premier lieu se référer au contrat.

Ainsi, une clause peut prévoir qu'un manquement entraînera une résiliation d'office du contrat après l'envoi d'une simple lettre avec accusé de réception sans aucune mise en demeure.

D'autres clauses, plus fréquentes, prévoient qu'une mise en demeure préalable est nécessaire pour laisser le temps au franchisé de se ressaisir. La plupart du temps, une clause intitulée «résiliation» **prévoit que le contrat de franchise sera résilié suite à la notification d'une mise en demeure invoquant le manquement contractuel**. Si à la suite de la mise en demeure, le franchisé n'a toujours pas mis fin à ces agissements, la cessation du contrat peut intervenir selon les modalités prévues au contrat.

Cependant, **un délai de préavis** est nécessaire entre l'envoi de la mise en demeure et la date de résiliation effective. Il peut être par exemple de 30 jours. En effet, hors les cas où la mise en demeure est écartée compte tenu de la gravité du manquement, l'irrespect d'un délai de préavis pourrait s'analyser en la rupture brutale d'une relation commerciale établie et ouvrir droit à une demande en réparation du préjudice.

Une mise en demeure est donc un acte grave à l'égard du franchisé qui peut, dès qu'il reçoit un tel document demander un entretien avec le franchiseur et tenter de trouver une solution amiable, si cela est envisageable.

Les critères de régularité de la mise en demeure

Les motifs à l'origine de la mise en demeure doivent être clairement énoncés dans cette dernière. Il faut en effet **qu'elle indique avec précision les faits reprochés au franchiseur**.

De plus, **les modalités de cette dernière et notamment le délai de préavis doivent être clairement respectés par le franchiseur**. Si tel n'est pas le cas et que le franchiseur résilie le contrat avant la fin du délai de préavis, le franchisé pourra agir pour «résiliation abusive» et obtenir des dommages-intérêts. **La forme de la mise en demeure** doit être également identique à celle exigée par le contrat (souvent une lettre recommandée avec accusé de réception).

Si la clause prévoit une résiliation suite à une mise en demeure infructueuse sans pour autant énoncer les motifs de résiliation, le juge conserve le pouvoir de vérifier la régularité de la résiliation à travers son appréciation de la gravité de l'inexécution.

Toutefois, si la clause énonce l'ensemble des comportements répréhensibles, le juge sera lié par la loi des parties et la résiliation sera valable dès lors que la mise en demeure et le préavis ont été respectés.

Octobre 2013

Gilles Menguy

Avocat & Solicitor, GM Avocats

gmenguy@gm-avocats.com