

# LA LETTRE DU FRANCHISÉ

n° 17 – Mars 2020

## La franchise à l'épreuve de Covid-19

L'épidémie de Covid-19 et les mesures prises par le Gouvernement dans le cadre de l'état d'urgence sanitaire ont à peu près anéanti l'activité : la trésorerie est consommée et l'entreprise espère dans la mansuétude de ses créanciers.

L'exécution du contrat de franchise pourra-t-elle reprendre son cours ordinaire en Mai ou en Juin prochain, ou doit-on anticiper que l'équilibre fragile soit durablement compromis par la nécessité d'amortir le passif accumulé au cours de ces douloureuses semaines ?

### La force majeure ?

Dans la mesure où l'interdiction d'accueillir du public a emporté la fermeture pure et simple de l'établissement et empêché l'exécution du contrat, la force majeure décharge probablement le franchisé du paiement des redevances.

Mais la solution n'est pas certaine et la Cour de cassation a retenu que la force majeure ne pouvait pas être utilement invoquée pour se soustraire à l'obligation de payer une somme d'argent.

En outre, l'invocation de la force majeure ne règle évidemment pas les difficultés qui survivront à la crise.

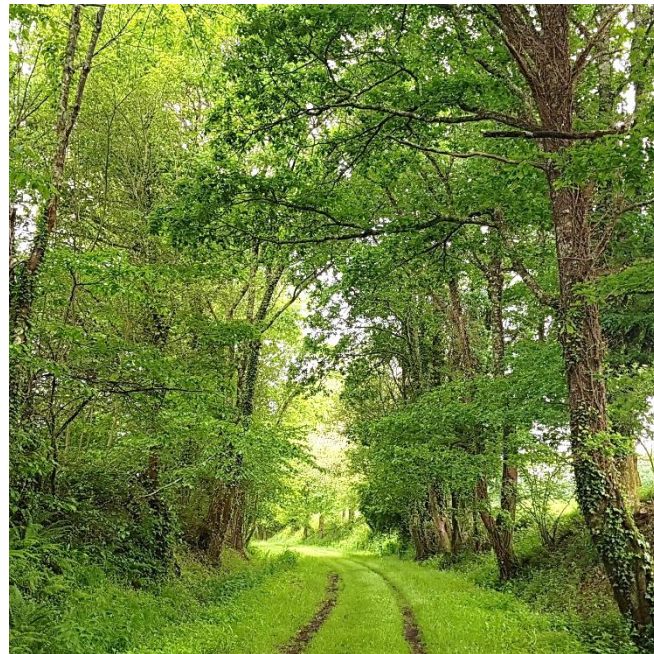
### La renégociation

L'article 1195 du Code civil prévoit, lorsqu'un changement de circonstances imprévisible rend l'exécution du contrat excessivement onéreuse, que le franchisé peut demander à renégocier les termes du contrat.

C'est l'occasion de faire les comptes et de les poser sur la table : le poids cumulé des redevances, des participations publicitaires, de la majoration du prix des marchandises, des formations, etc... additionné des dettes accumulées au cours des dernières semaines, ne permet peut-être plus de rémunérer le franchisé !

En cas d'échec de la négociation, dont l'article 1104 du Code Civil souligne qu'elle doit être menée avec une scrupuleuse bonne foi, le Juge

peut être saisi pour réviser d'autorité les termes du contrat ou y mettre fin.



### L'exception d'inexécution

Le franchiseur peut lui-même rencontrer d'importantes difficultés et s'abstenir d'exécuter ses obligations essentielles, par exemple en cessant d'investir dans la publicité ou en taillant dans ses structures et ses effectifs.

Plus radicalement, la crise (Covid-19, les Gilets Jaunes, Uber...) peut avoir eu définitivement raison du modèle économique qu'il vend à son réseau.

L'article 1219 du Code civil prévoit que le franchisé peut refuser l'exécution de ses obligations, si le franchiseur n'exécute pas les siennes.

Et l'article 1223 du même Code ajoute qu'en cas d'inexécution imparfaite ou incomplète, le franchisé, après mise en demeure du franchiseur, peut lui notifier sa décision de réduire de manière proportionnelle le prix de sa prestation.

Les difficultés exceptionnelles que nous traversons mettent chacune des parties en défaut, dans une mesure qui affaiblit nécessairement le contrat.

Si la période est pleine de menaces, elle est également porteuse d'opportunités.