

## Vos droits

Il ne faut pas confondre la pluri-franchise et la multi-franchise. La première formule consiste à posséder des points de vente auprès de différentes enseignes, quand la

L'Officiel de La Franchise - 1 nov. 2017

Pluri-franchise : soyez attentif à ce qu'autorise votre contrat



VOUS êtes un franchisé ambitieux et vous vous imaginez posséder plusieurs activités dans le futur mais auprès de différentes enseignes. Si de tels cas de figure existent, par exemple des personnes qui ont une unité avec une marque de prêt-à-porter, une autre au sein d'un réseau de restauration et une dernière auprès d'une enseigne consacrée aux soins de beauté, il faut en réalité faire attention au moment de signer votre contrat que l'enseigne ne s'opposera pas à une telle volonté d'expansion. La pluri-franchise est très peu autorisée. "La quasi-totalité des enseignes impose au franchisé de se concentrer sur la marque à laquelle ils adhèrent", observe pour sa part Martin Le Péchon, avocat à la Cour de Paris, spécialisé dans la défense des franchiseurs et membre du Collège des experts de la Fédération française de la franchise. Dans ce cas de figure, cela est explicitement inscrit. "Généralement, le contrat de franchise prévoit que l'activité contractuelle du franchisé est exclusive", poursuit l'avocat. Ainsi, vous n'êtes pas autorisé à vous lancer dans une autre activité commerciale. Pour Martin Le Péchon une telle restriction s'explique notamment par le fait que la franchise repose souvent sur des entrepreneurs dont la présence est importante pour la bonne santé de l'activité. Or, en se lançant avec plusieurs enseignes ce dernier risque de se disperser et de ne plus être autant mobilisé dans son unité. "L'exploitation d'une franchise nécessite quand même beaucoup de présence et d'implication, ainsi qu'un suivi régulier. Dès que le franchisé historique veut se dégager, cela ne se passe pas bien. C'est pour cela que le franchiseur peut être hostile à ce genre d'aménagement", argumente Martin Le Péchon.

Une entrave autorisée

Mais n'est-ce pas un peu excessif ? Par exemple, quand le franchisé a un point de vente qui fonctionne très bien et qu'il a mis en place une équipe autonome. "Il y a le droit et le bon sens moral", explique Martin Le Péchon. Ainsi, si vous avez signé un contrat qui vous empêche de pouvoir ouvrir avec différentes enseignes, il existe toujours la possibilité de convaincre le franchiseur de vous faire signer un avenant. En mettant par exemple en avant le fait que vous avez mis en place une équipe qui peut faire tourner l'activité sans votre présence quotidienne.

"Interdire toute autre activité au franchisé paraît abusif"

D'ailleurs, Martin Le Péchon remarque que les exceptions qui existent concernent des groupes notamment familiaux exploitant plusieurs points de vente sous différentes enseignes et possédant les équipes nécessaires pour cela. En tout cas, pour Martin Le Péchon, une clause qui empêche la pluri-franchise est licite et ne constitue pas une atteinte à la liberté d'entreprendre. "C'est une entrave, mais autorisée. Ce serait une atteinte à la liberté si on interdisait au franchisé de le faire à la fin de son contrat." Même s'il convient qu'en droit tout peut être contesté.

Tout comprendre

Frédéric Fournier, avocat associé au sein du cabinet Redlink, spécialisé dans la défense des franchiseurs, a une position différente. Il considère qu'une telle clause serait excessive si elle ne se contente pas uniquement d'interdire de rejoindre une enseigne concurrente. Et vous prive donc de pouvoir ouvrir une autre unité même dans des secteurs qui n'ont aucun rapport. "Interdire toute autre activité au franchisé paraît abusif et serait contraire à la liberté d'entreprendre. À moins de le justifier mais je vois mal comment", explique-t-il. En revanche, il note qu'il peut être tout à fait normal qu'une enseigne interdise la possibilité d'avoir deux activités dans le même fonds de commerce, même si elles ne sont pas concurrentes. Ce qu'il faut retenir des deux positions est la nécessité de bien lire votre contrat et de comprendre ce que vous signez. "Dans un contrat de franchise, on peut mettre ce que l'on veut. Il y a une grande liberté. Mais si vous le signez, cela peut se retourner contre vous car en cas de contestation, il faut plaider la nullité, etc.", rappelle Monique Ben Soussen, avocate spécialisée dans la défense des franchisés. "Personnellement, je n'ai jamais eu à plaider ce type de clause. Mais je pense que si vous acceptez de la signer, elle pourrait être valable." Ainsi, si vous savez déjà que vous voudrez vous lancer avec différentes enseignes, soyez vigilant sur ce que dit le contrat à ce propos. Pour le faire changer ou décider de rejoindre une autre enseigne.