

Me DE BALMANN : POUR UNE UNION SACREE FRANCHISEUR-FRANCHISE

Accueil > Documents > Analyse >

Manifeste pour une union sacrée dans les réseaux

Alors que la bataille fait rage entre bailleurs et locataires de murs de commerce, il n'est peut-être pas vain de souligner – en se plaçant du point de vue des rapports franchiseurs/franchisés – que les postures guerrières doivent s'effacer devant l'intérêt supérieur des réseaux !

Par Me Rémi de Balmann (D, M & D)

En période de « temps long », le Droit prime et il est naturel que différentes thèses s'affrontent et que chacun cherche à faire triompher son point de vue et ses intérêts propres.

Mais lorsque les juges sont – par la force des choses – aux « abonnés absents », à quoi servirait-il d'avoir juridiquement raison si l'on a économiquement tort ?...

Et franchisés comme franchiseurs seraient mal inspirés de brandir la force majeure pour tenter d'échapper à leurs obligations !

L'article 1218 du Code civil dispose que : « Si l'empêchement est temporaire, l'exécution de l'obligation est suspendue à moins que le retard qui en résulterait ne justifie la résolution du contrat ».

Mais, même en période de pandémie et de confinement et même si la majeure partie des commerces a fermé, la relation de franchise demeure.

Soutenir que la force majeure mettrait actuellement la relation de franchise entre parenthèse serait un non-sens et ne saurait servir de prétexte pour échapper à toute obligation.

A cet égard, « faire la grève » des paiements, tous azimuts et sans considération des spécificités de tel ou tel secteur et de tel ou tel partenaire serait mal préparer l'avenir.

Sauf à se tromper de cible, l'ennemi – si ennemi il y a – n'est pas, pour le locataire, son bailleur ou pour le franchisé, son franchiseur. Et réciproquement !

Comment parler d'intérêt supérieur du réseau si les franchisés suspendent tout paiement des livraisons que le franchiseur a effectuées ou envisagent de ne plus abonder dans aucun budget alors même que le lien contractuel n'est pas rompu ? Et comment maintenir demain la confiance avec son franchiseur si – en période de crise – la seule attitude aura consisté à lui faire supporter seul la charge du marasme ?

Sous couvert d'une force majeure bien inopérante ici puisque c'est toute l'économie qui est pétrifiée, le mot d'ordre ne saurait être dans le « sauve qui peut » ! Et le « chacun pour soi » ne saurait servir de ligne de conduite.

L'enjeu – demain – sera de faire revenir dans les points de vente des clients qui – aujourd'hui – se « ruent » sur internet dont beaucoup découvrent les bienfaits en période de confinement.

C'est donc unis, que franchiseurs et franchisés doivent se préparer à ce combat – le vrai – qui consistera à renouer un lien social et économique qui – à l'heure actuelle – n'existe plus qu'au travers des smartphones et autres tablettes...

Seul le dialogue et l'examen au cas par cas des situations – dans un esprit de concessions communes – s'imposent comme mode de gestion de cette crise.

Et peut-être que bailleurs et locataires devraient – eux aussi – avancer dans la voie de la concertation plutôt que dans celle de la confrontation !...