

## L'ACHAT D'UNE FRANCHISE : GARANTIE DE SATISFACTION ?

« Si je deviens franchisé et que je n'aime pas cela, est-ce que je pourrai retourner ma franchise au franchiseur et reprendre mon argent? »

Il s'agit là d'une question qui peut paraître simpliste, mais elle véhicule tout de même une croyance que certaines personnes entretiennent à l'effet que « s'acheter une franchise » c'est comme louer une machine à dollars et que lorsque l'on n'en veut plus on peut soit la retourner au franchiseur ou la vendre à un autre.

La réponse courte à la question est donc : non, il n'est pas possible de purement et simplement retourner la franchise et repartir avec son argent simplement parce que finalement on n'aime pas ça.

En effet, bien que le contrat de franchise constitue, dans la majorité des cas, un contrat d'adhésion, c'est-à-dire un contrat où l'un des cocontractants ne peut pas réellement négocier les clauses essentielles du contrat, il n'en demeure pas moins qu'il s'agit d'un contrat qui comporte des droits et des obligations pour les deux parties.

Les tribunaux ont plus d'une fois confirmé qu'un franchisé avait des obligations préalables de prudence et de diligence à respecter avant de signer une convention de franchise. Ainsi le franchisé doit, par exemple, faire ses propres vérifications sur la question de savoir s'il s'agit d'une bonne affaire, tant au niveau financier que juridique. Les tribunaux ont également été sensibles à plus d'une reprise sur le fait que l'exploitation d'une franchise, comme toute autre entreprise commerciale, comporte des risques d'affaires et que sa rentabilité n'est pas garantie. Conséquemment, à moins que le franchisé puisse convaincre un tribunal qu'il y aurait lieu d'annuler ou de résilier (mettre fin au contrat pour l'avenir) le contrat de franchise, le franchisé ne pourra pas échapper à ses obligations.

Pour réussir à convaincre le tribunal d'annuler ou de mettre fin au contrat de franchise, le franchisé devra faire la preuve, par exemple, que le franchiseur a fait des fausses représentations au moment de la signature du contrat ou encore qu'il ne respecte pas ses engagements prévus à celui-ci.

En désespoir de cause un franchisé pourrait vouloir simplement vendre sa franchise. Il faut savoir que le contrat de franchise comporte souvent des clauses

restreignant le droit pour le franchisé de la vendre et des modalités bien précises selon lesquelles un transfert peut être effectué.

Puisque chaque cas doit être étudié selon ses propres circonstances et particularités, nous vous recommandons de vérifier avec votre avocat les options disponibles à votre situation.

Me François Alepin, avocat

*Cette chronique contient de l'information juridique d'ordre général et ne devrait pas remplacer un conseil juridique auprès d'un avocat qui tiendra compte des particularités de votre situation.*