

CONCESSIONNAIRE AUTOMOBILE? OU FRANCHISÉ AUTOMOBILE?

Je me fais souvent demander la différence entre une concession et une franchise. Bien qu'il y ait de grandes similitudes entre les deux modèles d'affaires, on s'entend généralement pour dire que la concession est le modèle utilisé entre un manufacturier et son détaillant. L'exemple type qui est donné est le cas des concessions automobiles. En effet, le manufacturier concédant accordera à son concessionnaire le droit de vendre au détail les biens du manufacturier sur un territoire donné pour une période spécifiée et aux termes et conditions prévus à la convention de concession qui est généralement moins contrôlante pour le concessionnaire qu'une convention de franchise.

Cela ne veut pas dire que le manufacturier concédant n'insistera pas sur le respect d'éléments reliés aux opérations, tels, par exemple, l'utilisation des marques de commerce, l'affichage, les enseignes ainsi que l'obligation pour le concessionnaire de se conformer à l'image du manufacturier, tel qu'elle pourra évoluer au cours des années.

Il est très généralement convenu contractuellement entre les concessionnaires et leurs manufacturiers que s'il devait y avoir un litige entre eux, quant à l'interprétation de leurs obligations contractuelles respectives, que le concessionnaire devra d'abord soumettre le litige à un processus de règlement interne établi au sein du manufacturier et par la suite, à un processus d'arbitrage excluant ainsi la juridiction des tribunaux de droit commun sur le litige. Les litiges que l'on retrouve entre manufacturiers et concessionnaires peuvent évidemment être de toute nature mais le plus souvent il s'agira de l'un ou l'autre des points suivants :

1. La non-réalisation par le franchisé du volume de ventes qui lui était attribué;
2. Le fait que le concessionnaire conteste la décision du manufacturier de permettre l'établissement d'un nouveau concessionnaire à une distance que le concessionnaire considère comme étant trop près de sa concession;
3. Le fait qu'un concessionnaire tente, malgré les instructions claires du manufacturier, de vendre à l'extérieur de son territoire, voire même à l'extérieur du pays, déséquilibrant ainsi les plans du manufacturier en regard avec son réseau de distribution;

4. L'obligation imposée par le manufacturier au concessionnaire d'effectuer des travaux majeurs de mise à niveau de sa bâtisse à l'image du manufacturier;
5. L'insatisfaction du manufacturier à l'égard des réclamations du concessionnaire pour les travaux effectués par ce dernier sur les véhicules en vertu des programmes de garantie supportés par le manufacturier;
6. Le fait que le manufacturier ne veut pas renouveler la convention de concession lorsqu'elle arrive à échéance alors que le concessionnaire a dépensé des sommes significatives aux fins de se bâtir un achalandage qu'il perdra si la convention de concession n'est pas renouvelée.

Voilà c'est ce que j'en pense!

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.