

L'OBLIGATION CONTRACTUELLE DE FAIRE DES RÉNOVATIONS MAJEURES

Nous savons tous que l'une des caractéristiques importantes d'un réseau de franchises, œuvrant dans le domaine de la restauration, est le fait que nous puissions reconnaître, d'un point de vente à l'autre, l'image du réseau traduite tant par les améliorations locatives que par le mobilier ainsi que les couleurs en plus, évidemment, de la marque de commerce commune.

Cette image homogène, ou à tout le moins standardisée par le franchiseur, est faite dans une perspective, en principe, d'optimiser le déroulement des opérations du franchisé et de rendre plaisante l'expérience du client, le tout dans l'espoir de maintenir et d'accroître l'achalandage pour le bénéfice tant du franchisé que du franchiseur.

La durée de la relation franchiseur/franchisé peut parfois s'échelonner sur près d'une vingtaine d'années lorsque nous considérons, non seulement le terme initial, mais également la ou les options de renouvellement. Voilà pourquoi la convention de franchise prévoit, très généralement, dans le domaine de la restauration, l'obligation pour le franchisé de procéder à des rénovations majeures à des intervalles qui seront prévus, soit au contrat ou au manuel d'opérations. Lesdites rénovations majeures peuvent représenter une dépense aussi modeste qu'une cinquantaine de milliers de dollars jusqu'à une dépense beaucoup plus substantielle de plusieurs centaines de milliers de dollars par exemple, le tout dépendant des concepts et de l'importance des rénovations.

La fréquence à laquelle les rénovations majeures doivent être faites est rarement moins de sept ans et rarement plus de dix ans. Le franchisé prudent aura, conséquemment, tenté, autant que faire se peut, d'évaluer avec son franchiseur quel pourrait être le montant à prévoir pour des rénovations majeures aux intervalles prévus de façon à mettre en place un mécanisme lui permettant de mettre de côté les sommes nécessaires ou de prévoir un financement pour faire face à ce déboursé important.

Conseil #1 :

Il faudra également tenir compte de l'impact fiscal desdites sommes déboursées, certaines pouvant possiblement être considérées comme des dépenses déductibles dans l'année où elles sont faites et d'autres, étant la grande majorité, comme des dépenses en capital amortissables sur plusieurs années.

Conseil #2 :

Parfois, il est utile et rentable pour le franchisé de se prêter à l'exercice de tenter d'identifier avec les représentants du franchiseur les éléments qui pourraient être conservés et ceux qui pourraient n'être que rafraîchis au lieu d'être tous remplacés.

Il faut savoir que la convention de franchise prévoira que le fait pour le franchisé de ne pas effectuer les rénovations majeures lorsque requis de le faire pourra constituer un défaut à ladite convention et que ledit défaut pourrait, ultimement, permettre au franchiseur de terminer la convention de franchise. La consolation que le franchisé pourrait avoir à l'idée de pouvoir procéder à un aussi important déboursé est le fait qu'on semble reconnaître que dans le domaine de la restauration, les rénovations majeures sont généralement suivies par une augmentation de 15 à 20 % des ventes. 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.