

ASSEMBLÉE NATIONALE

26 mai 2008

MODERNISATION DE L'ÉCONOMIE - (n° 842)

Commission	
Gouvernement	

AMENDEMENT

N° 782

présenté par

M. Daniel Paul, M. Chassaigne, M. Gosnat, Mme Amiable, M. Asensi, M. Bocquet,
M. Braouezec, M. Brard, Mme Buffet, M. Candelier, M. Desallangre, Mme Fraysse,
M. Gerin, M. Gremetz, M. Lecoq, M. Muzeau, M. Sandrier et M. Vaxès

ARTICLE 22

Compléter la fin de l'alinéa 5 de cet article par les mots et la phrase suivants :

« et notamment, de refuser sans motif réel et sérieux, dans le cadre d'une relation commerciale, d'agréer le repreneur d'un fonds de commerce exploité sous enseigne, lors de la rupture du contrat entre les parties. Lorsque le refus d'agrément est légitime, le franchiseur est tenu de trouver un nouveau successeur dans le commerce ou, en cas d'impossibilité, d'indemniser le franchisé de la perte subie. »

EXPOSÉ SOMMAIRE

Cet amendement vise à permettre aux commerçants exploitant leur point de vente sous enseigne, principalement les franchisés, qui voient leur contrat rompu ou non renouvelé, de transmettre plus facilement leur fonds de commerce, en fin de contrat.

En effet, le franchiseur dispose généralement, grâce aux stipulations contractuelles, d'un pacte de préférence pour acquérir le fonds de commerce de son franchisé lorsque le contrat est rompu. Ce pacte de préférence prévoit non seulement une priorité de rachat des fonds de commerce par le franchiseur, mais également une capacité d'agrément du futur repreneur du fonds.

Bien souvent, le caractère économiquement déséquilibré de la relation franchiseur/franchisé fait que le franchiseur entend imposer ses conditions afin de protéger son réseau, et abuse de sa position pour refuser, parfois sans raison légitime, l'agrément de toutes les personnes se présentant pour la reprise du fonds de commerce.

La disposition qui est proposée dans le présent amendement permet de rétablir un certain équilibre dans ces situations, et de valoriser la clientèle constituée par le franchisé sur son propre fonds, avec le soutien des signes de ralliement concédés par le franchiseur, mais que le franchisé, en tant que commerçant à part entière, développe à ses risques et périls.

Sans cet aménagement, la situation actuelle du franchiseur est comparable à celle du bailleur de fonds commerciaux dans le cadre de la première loi de 1926 sur les baux commerciaux, ce qui constitue un archaïsme inacceptable.