OSLER

Foire aux questions – le franchisage au Québec

10 OCTOBRE 2017 4 MIN DE LECTURE

Les franchiseurs qui veulent étendre leurs activités au Québec doivent tenir compte des différences clés dans le modèle de franchisage afin de pouvoir puiser dans ce marché potentiellement lucratif et d'éviter les questions juridiques.

Vous trouverez ci-dessous les réponses aux deux questions les plus fréquentes sur le franchisage au Québec.

---

1. Puis-je utiliser un seul contrat de franchisage ou un contrat type avec tous mes franchisés du Québec?

Oui. Cependant, le franchiseur qui utilise un contrat type de franchisage doit en connaître les conséquences possibles. Fait à noter, le franchiseur doit être au courant de la probabilité que les contrats de franchisage soient considérés comme des « contrats d'adhésion », au sens que lui attribue le *Code civil du Québec*.

Un contrat d'adhésion est un contrat dont les stipulations essentielles, c'est-à-dire les modalités importantes de ce contrat particulier, ont été (1) imposées ou rédigées par le franchiseur, en son nom ou selon ses instructions; et (2) elles sont non négociables par le franchisé. Le fait que les stipulations essentielles aient été, ou non, négociables par le franchisé dépend des faits particuliers entourant la signature de chaque contrat. À moins que le franchisé ait eu l'occasion de négocier les stipulations essentielle, qu'il ait ou non saisi cette occasion, le contrat de franchisage sera considéré comme un contrat d'adhésion.

Un contrat type de franchisage laisse supposer que le franchiseur a l'intention d'imposer les mêmes modalités importantes de la relation de franchise à l'échelle du réseau. Il n'est donc pas étonnant de constater que la majorité des contrats de franchisage sont, en fait, des contrats d'adhésion.

Les lois du Québec traitent « l'adhérent », c'est-à-dire la partie à laquelle les conditions essentielles ont été imposées (le franchisé), de la façon dont elles traitent le consommateur : les deux sont traités comme des parties vulnérables ayant besoin de protection contre les effets déséquilibrés de la liberté de contrat. Un franchisé profitera donc, à ce titre, des protections contre les clauses abusives, notamment.

---

2. Si mon entente de franchise est un contrat d'adhésion, que faut-il pour qu'une clause soit déclarée abusive?

Dans le contexte des contrats d'adhésion, le *Code civil du Québec* accorde aux tribunaux un vaste pouvoir discrétionnaire dans la détermination des conditions d'un contrat en particulier qui sont abusives. Une clause abusive est toute modalité d'un contrat qui désavantage le franchisé d'une manière excessive et déraisonnable, et qui va ainsi à l'encontre de ce qu'exige la bonne foi; plus particulièrement, une clause est abusive lorsqu'elle est si éloignée des obligations essentielles qui découlent des règles gouvernant habituellement le contrat qu'elle dénature le contrat.

Une clause ne doit pas être jugée abusive simplement parce qu'elle désavantage le franchisé. Elle doit être si déraisonnable et excessive qu'elle s'éloigne essentiellement des pratiques contractuelles socialement acceptables. Le fait qu'une clause soit excessive ou non peut être déterminé de manière objective ou subjective. Une clause est objectivement excessive lorsque l'obligation qui en résulte est pratiquement impossible à respecter par un franchisé, ou qu'elle est totalement disproportionnée, à la lumière des obligations correspondantes du franchiseur. Alors qu'une clause est subjectivement excessive lorsque les difficultés qui découlent de la situation particulière du franchisé sont prises en compte, comme le manque d'expérience du franchisé ou sa vulnérabilité financière.

Si une clause est déclarée abusive, le tribunal pourrait, à sa discrétion, annuler la clause en question, ou réduire les obligations du franchisé découlant de ladite clause.