COMMISSION DES NORMES COMPTABLES

Avis CNC 2016/8 - Détermination du chiffre d'affaires d'un franchisé

Avis du 15 juin 2016[1]

I. Introduction

1. Le présent avis examine la détermination du chiffre d'affaires d'un franchisé.

II. Analyse de la notion de chiffre d'affaires

2. La notion de chiffre d'affaires est définie à l'article 96 de l'arrêté royal du 30 janvier 2001 portant exécution du Code des sociétés (ci-après : l'AR C.Soc.) comme suit:[2]

Par chiffre d'affaires, il faut entendre le montant des ventes de biens et des prestations de services à des tiers, relevant de l'activité habituelle de la société, déduction faite des réductions commerciales sur ventes (remises, ristournes et rabais); ce montant ne comprend pas la taxe sur la valeur ajoutée et les autres impôts liés directement au chiffre d'affaires.

Sont également comprises dans le chiffre d'affaires, les interventions des pouvoirs publics en compensation de moindres recettes consécutives à la politique de tarification appliquée.

Le chiffre d'affaires comprend, en ce qui concerne les commerçants, personnes physiques, les prélèvements en nature autres que pour les besoins de leur commerce.

3. Dans l'avis CNC 103 – Chiffre d'affaires : Intermédiaires, la Commission a déjà examiné le mode de détermination du chiffre d'affaires d'une entreprise qui intervient en qualité de courtier, de mandataire ou de commissionnaire.[3]

L'entreprise qui agit comme mandataire, le fait au nom et pour le compte de son mandant alors qu'un commissionnaire agit en son nom propre mais pour le compte de son commettant.

La Commission a considéré qu'il importait, pour déterminer le chiffre d'affaires de l'intermédiaire dans les deux cas de figure précités, de déterminer s'il agissait pour son propre compte ou pour celui de son mandant ou de son commettant dans ses relations avec ces derniers. Dans ce dernier cas de figure, seule la rémunération perçue par l'intermédiaire doit figurer à son compte de résultat.[4]

4. Le contrat de franchise n'est pas mentionné dans l'avis précité, pas plus qu'il n'est spécifiquement défini en droit belge.

5. L'article I.11., 2° du Code de droit économique définit le concept plus large de « l'accord de partenariat commercial », qui couvre entre autre le contrat de franchise, comme suit :

accord de partenariat commercial : accord conclu entre plusieurs personnes, par lequel une de ces personnes octroie à l'autre le droit, d'utiliser lors de la vente de produits ou de la fourniture de services, une formule commerciale sous une ou plusieurs des formes suivantes :

- une enseigne commune ;
- un nom commercial commun ;
- un transfert de savoir-faire ;
- une assistance commerciale ou technique.

A la suite d'un avis de la Commission d'arbitrage[5] la condition d'agir « en son nom propre et pour son propre compte » qui existait dans la loi de 2005[6] a été supprimée lors de son insertion dans le Code de droit économique. Cet avis de la Commission d'arbitrage recommandait la suppression de cette condition afin de garantir l'encadrement légal d'un maximum de collaborations commerciales qui risquaient autrement d'en être exclues.

Parmi celles-ci l'avis visait explicitement le contrat de « commission-affiliation » qu'il indique comme fréquemment utilisé dans « le domaine de la franchise ».

Le contrat de franchise, faisait en revanche déjà partie du champ d'application de la loi de 2005, entretemps abrogée, sa définition comprenant entre autre la condition pour le franchisé d'agir « en son nom propre et pour son propre compte ».[7]

6. En l'absence de définition légale de la franchise, l'on peut se référer à une définition qu'en donne la doctrine: « le franchisé vend des produits ou des services en son propre nom et pour son propre compte, en utilisant contre rémunération, la formule commerciale du

franchiseur, qui constitue la caractéristique essentielle de la franchise ».[8]

7. Cette condition d'agir « en son nom propre et pour son propre compte » constitue dès lors une différence fondamentale avec les contrats de commission, de mandat ou de courtage couverts par l'avis CNC 103 et dont la recommandation s'appuie sur la conclusion, par ces intermédiaires commerciaux, d'opérations pour compte de tiers.[9]

8. Par analogie avec l'avis précité, les recettes et les dépenses d'un franchisé revêtent dans son chef le caractère de produits et de charges et doivent à ce titre être portées à son compte de résultats.

Il peut cependant arriver en pratique qu'un contrat présenté dans un contexte similaire à celui de la franchise n'en soit pas vraiment un mais se rapproche plus d'un autre contrat de partenariat commercial.[10]

Cela pourrait être le cas, par exemple, d'un commissionnaire qui utiliserait dans la vente de produits, une formule commercial du commettant.[11]

9. Il faut donc, pour une comptabilisation correcte du chiffre d'affaires dans ce cas de figure, s'assurer de la nature exacte du contrat de collaboration commerciale, en fonction de ses modalités spécifiques d'exécution, et plus particulièrement de vérifier si les opérations sont effectuées ou non « pour le compte » d'un donneur d'ordres.

10. A ce titre, le partenariat commercial qui prévoirait un transfert de propriété, et donc de risques, concomitamment à la vente au client final[12] serait plus proche du contrat de commissionnaire que de celui de franchise[13] et justifierait dès lors que lui soit appliqué les recommandations de la Commission visant les intermédiaires commerciaux agissant pour le compte de leur donneur d'ordres.

---

1 Le présent avis a été élaboré après la publication pour consultation publique d'un projet d'avis le 22 février 2016 sur le site de la CNC.

2 Le présent avis ne traite que de la définition du chiffre d'affaires en droit comptable belge et non les définitions spécifiques que pourraient en donner d'autres dispositions légales ou réglementaires ressortissant du droit fiscal ou d'autres domaines du droit.

3 Avis CNC 103 - Chiffre d'affaires – Intermédiaires, Bulletin CNC, n°1, août 1977, 12-14.

4 Avis CNC 103, op.cit.

5 Avis 2009/04 de la Commission d'arbitrage du 23 novembre 2009 sur l'interprétation des termes de l'article 2 de la loi du 19 décembre 2005 « en son propre nom et pour son propre compte » (http://economie.fgov.be/fr/entreprises/reglementation_de_marche/Pratiques_commerce/Franchise/avis_commission_arbitrage/#.Vsci_NLSmUk). La Commission d'Arbitrage a été créée par l'arrêté royal créant la Commission d'arbitrage prévue par la loi du 19 décembre 2005 relative à l'information précontractuelle dans le cadre d'accords de partenariat commercial (MB 24 juillet 2006).

6 Relative à l'information précontractuelle dans le cadre d'accords de partenariat commercial.

7 Patrick KILESTE et Anne SOMERS, « L'information précontractuelle dans le cadre d'accords de partenariat commerciaux », J.T., 22 avril 1996, p. 259.

8 Aimery de SCHOUTHEETE et Olivier VANDEN BERGHE, « Le Livre X du nouveau Code de droit économique – Les nouveautés en matière d'information précontractuelle », T.B.H., 2014/8, 743.

9 La reddition de comptes et plus généralement le mode de rémunération du franchisé est à priori sans incidence.

10 Voy. Avis 2009/04 de la Commission d'arbitrage du 23 novembre 2009.

11 Patrick KILESTE et Anne SOMERS, op.cit., p.745 et Avis 2009/04 de la Commission d'arbitrage du 23 novembre 2009. On entend par formule commerciale : une enseigne commune, un nom commercial commun, un transfert d'un savoir-faire, une assistance commerciale ou technique.

12 Et non préalablement à cette vente, avec constitution d'un stock propriété du franchisé.

13 En l'absence de prise de risque effective par l'intermédiaire.