



La fin de l'année 2017 a été riche en jurisprudences intéressantes en matière de droit des franchises. Trois arrêts de la Cour d'appel de Paris et de la Cour de cassation constituent ainsi l'occasion d'opérer un certain nombre de rappels des règles applicables en matière de validité des clauses de non-concurrence post-contractuelle (1) et d'approvisionnement exclusif (3) ou encore des exigences relatives au contenu du document d'information précontractuel (2).

1/ Sur la validité de la clause de non-concurrence post-contractuelle dans le contrat de franchise (CA Paris, 13 décembre 2017, n° 13/12625)

Dans une décision en date du 13 décembre 2017, la Cour d'appel de Paris s'est prononcée sur la validité d'une clause de non-concurrence post-contractuelle intégrée dans un contrat de franchise.

Dans cette espèce, d'anciens franchisés s'étaient vus opposer par leur ex-franchiseur, lors de la cessation de leurs contrats, des clauses de non-concurrence post-contractuelle sur le territoire qui leur avait été concédé et ce, pendant une durée déterminée.

Les anciens franchisés ont sollicité la nullité de ces clauses, lesquelles leur interdisait de se réaffilier à un réseau concurrent, mais également d'exploiter directement leur clientèle locale pendant la durée visée.

Ces derniers jugeaient en effet ces clauses contraires tant au droit de la concurrence, qu'aux dispositions contractuelles consacrant le droit de propriété des franchisés sur les clientèles localement développées, lesquelles figuraient expressément dans un avenant conclu postérieurement à la signature des contrats de franchise par une partie des franchisés en cause.

Dans son arrêt, la Cour d'appel de Paris a confirmé l'incompatibilité entre les clauses de non-concurrence litigieuses et la propriété de la clientèle explicitement conférée aux franchisés dans le cadre de l'avenant conclu avec le franchiseur. Elle a ainsi écarté la demande d'indemnisation formulée par le franchiseur pour violation, par ces franchisés, de leur obligation post-contractuelle.

En revanche, s'agissant des franchiseurs n'ayant pas conclu d'avenant reconnaissant leur droit de propriété sur la clientèle locale, la Cour leur a dénié la faculté de se prévaloir de l'incompatibilité des clauses de non-concurrence, aucune disposition

contractuelle ne leur ayant conféré la propriété de la clientèle développée localement au cours de l'exécution de leur contrat de franchise.

Toutefois, la Cour a prononcé la nullité des clauses de non-concurrence à l'égard de ces derniers, au regard du droit européen de la concurrence (Règlement UE n° 330/2010), lequel conditionne la validité de telles clauses à leur caractère indispensable à la protection du savoir-faire mis à disposition par le franchiseur.

En l'espèce, la Cour a souligné que les clauses non-concurrence post-contractuelle n'étaient pas indispensables à la protection du savoir-faire du franchiseur, dans la mesure où celui-ci ne pouvait être mis en œuvre qu'au travers de logiciels en ligne auxquels les franchisés n'ont plus eu accès dès la cessation de leur contrat de franchise. De surcroît, la Cour a relevé que les clauses n'étaient pas strictement limitées aux locaux et aux terrains à partir desquels les franchisés avaient exercé leur activité dans le cadre de la franchise.

Aussi, la Cour a jugé ces clauses disproportionnées et en a prononcé la nullité.

Si cet arrêt ne saurait être interprété dans le sens d'une invalidation générale des clauses de non-concurrence post-contractuelle dans les contrats de franchise, il opère un rappel clair des précautions à respecter par les rédacteurs de contrats lors de la mise en place d'une telle clause.

2/ Sur le contenu du document d'information précontractuelle (Cass. com., 13 septembre 2017, n° 15/19740)

Conformément à l'article L.330-3 du Code de commerce, le franchiseur a l'obligation de remettre au candidat à la franchise un document d'information précontractuel (« DIP ») complet, permettant à ce dernier de s'engager dans la franchise en toute connaissance de cause.

L'article R.330-1 du Code de commerce énumère les informations devant figurer



M^e Chloé FERNSTROM,
Avocat au Barreau
de Bordeaux

dans ce document. Ainsi, doivent notamment être portées à la connaissance du futur franchisé :

- Des informations relatives à l'entreprise du franchiseur : adresse du siège social, nature de ses activités, indication de sa forme juridique, identité du chef d'entreprise, montant du capital, domiciliation(s) bancaire(s), date de création de l'entreprise et rappel des principales étapes de son évolution ;

- Des informations relatives à la marque concédée dans le cadre de la franchise : la date et le numéro d'enregistrement ou du dépôt de la marque et, dans le cas où la marque qui doit faire l'objet du contrat a été acquise à la suite d'une cession ou d'une licence, la date et le numéro de l'inscription correspondante au registre national des marques avec, pour les contrats de licence, l'indication de la durée pour laquelle la licence a été consentie ;

- Des informations relatives au marché : état général et local du marché des produits ou services devant faire l'objet du contrat, perspectives de développement de ce marché, comptes annuels des deux derniers exercices du franchiseur, information quant à la présence, dans la zone d'activité de l'implantation prévue par le contrat proposé, de tout autre établissement appartenant au réseau ;

- Des informations relatives au réseau d'exploitants qui comporte : liste des entreprises qui ont conclu des contrats de même nature, adresse et mode d'exploitation convenu, date de conclusion ou de renouvellement de leur contrat, liste des entreprises ayant cessé de faire partie du réseau au cours de l'année précédant celle de la délivrance du document et causes de cette cessation (annulation, expiration ou résiliation) ;

- Des informations relatives au contrat de franchise proposé : indication de la durée, des conditions de renouvellement, de résiliation et de cession, champ des exclusivités, nature et montant des dépenses et investissements spécifiques à prévoir avant de commencer l'exploitation. La communication d'un DIP incomplet ou parcellaire par le franchiseur peut avoir pour conséquence de vicier le consentement du franchisé, lequel pourra alors agir en nullité du contrat de franchise.

Dans la pratique, il est fréquent de voir le franchiseur inclure dans le DIP un prévisionnel des résultats pouvant raisonnablement être escomptés par le candidat à la franchise pendant ses premières années d'exercice.

Certes, il ne s'agit pas d'une information exigée au titre de l'article R.330-1 du Code de commerce, mais de nombreux franchiseurs tendent à inclure un prévisionnel dans leur DIP, notamment afin de rassurer les franchisés quant à la viabilité économique de leur projet.

Or, il n'est pas rare, en pratique, que les résultats obtenus par les franchisés se révèlent finalement très en deçà du prévisionnel, certes indicatif, qui leur avait été fourni par le franchiseur dans le cadre du DIP.

Dans de telles hypothèses, nombreux sont les franchisés qui sollicitent la nullité de leur contrat de franchise, en invoquant un vice de leur consentement du fait de la communication d'un prévisionnel irréaliste et/ou erroné. Le franchiseur se défend alors généralement en soulignant le caractère indicatif et facultatif du prévisionnel fourni à son franchisé au stade précontractuel.

Dans un arrêt en date du 13 septembre 2017, la chambre commerciale de la Cour de cassation a rappelé la règle permettant de trancher un tel débat : « si les comptes prévisionnels ne figurent pas dans les éléments devant se trouver dans le document d'information précontractuelle, ils doivent, lorsqu'ils sont communiqués, présenter un caractère sérieux » (Cass. com., pourvoi n° 15-19740).

Dans cette espèce, considérant que le franchiseur avait fourni, dans son DIP, un prévisionnel et un tableau d'hypothèse d'exploitation fondés sur des informations inexactes, la Cour a cassé l'arrêt de la Cour d'appel de Saint-Denis de la Réunion, qui avait débouté le franchisé de sa demande

d'annulation de son contrat de franchise pour dol, du fait de la communication d'un prévisionnel erroné.

Cet arrêt, qui s'inscrit dans une jurisprudence désormais bien établie, est l'occasion de rappeler aux franchiseurs toute la rigueur dont il convient de faire preuve lors de l'élaboration d'un DIP.

3/ Sur la validité de la clause d'approvisionnement exclusif dans le contrat de franchise (Cass. com., 20 décembre 2017, n° 16/20501)

Dans un arrêt du 20 décembre 2017, la chambre commerciale de la Cour de cassation s'est prononcée sur la validité d'une clause d'approvisionnement exclusif figurant dans un contrat de franchise qui avait été conclu pour une durée de neuf ans, renouvelable par tacite reconduction par période de cinq ans.

Cette clause imposait au franchisé, exploitant d'une boulangerie, de s'approvisionner exclusivement auprès d'un fournisseur spécifique, lequel avait « développé un concept de fabrication de pains traditionnels au levain naturel. »

À la suite de la rupture anticipée, par le franchisé, du contrat de franchise, le fournisseur a assigné ce dernier en réparation du préjudice résultant de la rupture, qu'elle jugeait abusive, de la convention d'approvisionnement exclusif découlant de ce contrat.

En premier lieu, le franchisé a souligné qu'en l'absence de lien contractuel direct entre lui et le fournisseur, ce dernier ne pouvait se prévaloir de la clause d'approvisionnement exclusif figurant au contrat de franchise.

La Cour de cassation a toutefois accueilli la demande du fournisseur, considérant que la clause d'approvisionnement litigieuse traduisait une volonté manifeste des parties de faire naître au profit du fournisseur un droit direct contre le franchisé, né de l'accord entre ce dernier et le franchiseur et emportait donc stipulation pour autrui.

En second lieu, le franchisé a invoqué l'illicéité de la clause d'approvisionnement exclusif au regard du droit européen de la concurrence. Il affirmait en effet que cette clause constituait une « obligation directe ou indirecte de non-concurrence dont la durée est indéterminée ou dépasse cinq ans » et qu'elle devait donc être qualifiée de restriction de concurrence pour laquelle aucune exemption par catégorie ne peut s'appliquer au

sens du Règlement UE n° 330/2010. Confirmant l'arrêt d'appel ayant écarté cette argumentation du franchisé, la Cour de cassation a rappelé que : « en matière de franchise, les clauses qui organisent le contrôle indispensable à la préservation de l'identité et de la réputation du réseau, symbolisé par l'enseigne, ne constituent pas des restrictions de concurrence au sens des articles 101, paragraphe 1, du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne et L. 420-1 du code de commerce. »

Cette solution est conforme à l'article 190-b des Lignes Directrices du Règlement n° 330/2010, lesquelles énoncent :

« En ce qui concerne les restrictions verticales à l'achat, à la vente et à la revente de biens et services relevant d'un accord de franchise, telles que la distribution sélective, une obligation de non-concurrence ou la distribution exclusive, l'exemption par catégorie s'applique lorsque la part de marché ne dépasse pas 30 %. Les orientations fournies en relation avec ces types de restrictions s'appliquent également aux accords de franchise, sous réserve des deux remarques qui suivent(...):
b) une obligation de non-concurrence relative aux biens ou services achetés par le franchisé ne relèvera pas de l'article 101, paragraphe 1, lorsqu'elle est nécessaire au maintien de l'identité commune et de la réputation du réseau franchisé. Dans de tels cas, la durée de l'obligation de non-concurrence n'est pas un facteur pertinent au regard de l'article 101, paragraphe 1, pour autant qu'elle n'excède pas celle de l'accord de franchise lui-même. »

Cet arrêt est donc l'occasion de rappeler que la clause d'approvisionnement exclusif insérée dans un contrat de franchise est valide, du point de vue du droit de la concurrence, dès lors qu'elle est nécessaire à la préservation de l'image, du savoir-faire et de l'identité du réseau.

La Cour de cassation a jugé que tel était bien le cas en l'espèce, dans la mesure où « la clause d'approvisionnement exclusif imposée aux franchisés était nécessaire pour disposer chez chacun d'eux d'une uniformité de qualité et de goût des produits fabriqués selon un cahier des charges (...), constituant ainsi un élément décisif pour l'image et l'identité du réseau de franchise. »

M^e Chloé FERNSTROM