

[🏠 Accueil](#) [📰 Actualités](#)

Chroniques du barreau

Les Echos Judiciaires du 27 février 2015

[🔔 S'inscrire gratuitement](#) | [Se connecter](#)[Imprimer](#) [Poster](#) [👍 Partager](#)

Contrats de franchise : Revue de la jurisprudence 2014

Deuxième partie.

Dans les litiges concernant le contrat de franchise, nous avons vu que ce sont les réclamations portant sur les conditions de la conclusion du contrat, à savoir l'information précontractuelle du franchisé, qui forment le peloton de tête des contentieux en nombre d'affaires traitées (Partie I de cette revue de la jurisprudence 2014, Les Echos Judiciaires Girondins n°6145 du 28/11/2014). Il est frappant de constater que les critiques portant sur les éléments essentiels du contrat de franchise, à savoir la transmission d'un savoir-faire et le devoir d'assistance au franchisé, ne nourrissent comparativement qu'un faible nombre de contentieux. A croire que ce que reprochent le plus souvent les franchisés aux franchiseurs ne concerne pas tant les prestations déterminantes du contrat, mais principalement la formalité de l'information précontractuelle. Il faut cependant garder à l'esprit que le grief mis en avant devant les tribunaux n'est pas toujours le véritable motif de fond du différend entre les parties ; les difficultés à démontrer les insuffisances d'un savoir-faire, ou le défaut d'assistance du franchiseur peuvent expliquer le choix d'armes de bataille judiciaire en apparence plus accessibles à la preuve, telles que celles ménagées par les dispositions des articles L. 330-3 et R 330-1 du code de commerce issus de la Loi Doubin qui ont instauré un formalisme obligatoire à respecter.

Le transfert d'un savoir-faire

Le défaut de savoir-faire prive le contrat de cause et conduit à son annulation. Rappelons qu'au visa du Droit européen de la concurrence, le savoir-faire doit être secret (entendons par là «non immédiatement accessible»), substantiel (donc consistant) et identifié (formalisé sur des supports papier ou autres). Plus concrètement, le savoir-faire doit procurer un avantage concurrentiel à celui qui en bénéficie, le franchisé. En dépit de la définition juridique du savoir-faire, la notion demeure floue, et les juges ne se risquent que rarement à procéder à l'analyse du savoir-faire qui ne peut se faire qu'au cas par cas in concreto. La décision Le Pétrin Ribeïrou de la Cour d'appel Aix-en-Provence du 20 février 2014 (n°2014/ 134) illustre joliment la difficulté d'appréciation. La question était la suivante : une recette de pain connue peut-elle fonder un savoir-faire «franchisable». On serait tenté de juger à priori le contraire. La solution suivie par les juges permet de cerner la complexité d'un juste examen de la cause. Pas moins de trois experts ont été mis à contribution pour aider les juges dans leur tâche. Sans que cela n'étonne, deux experts judiciaires ont conclu à l'absence d'originalité partant du fait que le franchiseur ne met en œuvre que des recettes et techniques de fabrication de pain connues depuis des lustres... C'est pourtant à l'avis d'un 3ème expert que les juges ont eu la sagesse de se ranger. Il a fait une analyse plus pertinente du savoir-faire en cause, et relevé qu'au-delà des recettes traditionnelles, c'est l'optimisation de la fabrication par simplification des techniques qui rend le savoir-faire original, permettant l'économie de main d'œuvre, la limitation des invendus, et autres avantages concurrentiels qui consacrent un savoir-faire éligible à la franchise. Un savoir-faire peut également n'être constitué que par la mise à disposition d'une organisation au profit du franchisé : logistique, approvisionnement, services d'informations, dynamique de communication, et autres services qui facilitent l'exploitation de l'unité franchisée. Par contre, s'il est démontré que cette organisation n'était ni au point ni efficace à fournir un avantage concurrentiel, le franchiseur se trouve sanctionné au titre du défaut de transmission d'un savoir-faire digne de ce nom (Cour

original, permettant l'économie de main d'œuvre, la limitation des invendus, et autres avantages concurrentiels qui consacrent un savoir-faire éligible à la franchise. Un savoir-faire peut également n'être constitué que par la mise à disposition d'une organisation au profit du franchisé : logistique, approvisionnement, services d'informations, dynamique de communication, et autres services qui facilitent l'exploitation de l'unité franchisée. Par contre, s'il est démontré que cette organisation n'était ni au point ni efficace à fournir un avantage concurrentiel, le franchiseur se trouve sanctionné au titre du défaut de transmission d'un savoir-faire digne de ce nom (Cour d'appel Paris 19 mars 2014 Bouquet Nantais/La Halle Aux Fleurs). Notoriété d'une marque et existence d'un véritable savoir-faire ne sauraient être confondus. Ainsi, sont établies les appréciations de la jurisprudence concernant les prétendus savoir-faire des enseignes de la grande distribution alimentaire qui exploitent en franchise. S'appuyant sur les avis circonstanciés rendus par l'Autorité de la concurrence, les juges mettent en doute l'existence même d'un savoir-faire dans ces franchises, dont ils relèvent au final les faibles technicité, spécificité, et originalité des techniques centrées pour l'essentiel sur la politique de promotion et tarifaire des enseignes (Cour de cassation, 23 septembre 2014 n°13-22.624 Carrefour Proximité). Ces techniques ne satisfont pas aux exigences de la définition du savoir-faire et de ce fait, sont illégitimes les clauses de non concurrence imposées aux franchisés.

La fourniture d'une assistance continue pendant toute la durée du contrat

Le défaut d'assistance du franchiseur constitue un manquement à une des obligations déterminantes du franchiseur au contrat susceptible d'en justifier la résiliation à ses torts. Pour reprocher à un franchiseur un défaut d'assistance, encore faut-il établir que cette assistance lui a été réclamée ; les juges ont tendance à considérer que cette obligation des franchiseurs qui fait l'essence du contrat est quérable et les retards dans la critique de l'assistance apportée, soit souvent après plusieurs années de relations, jettent un doute sur la sincérité du reproche, les juges soulignant que les franchisés ne justifient pas s'être plaints du défaut d'assistance pendant l'exécution du contrat et n'ont dénoncé le manquement que quatre années après avoir signé le contrat (Cour d'appel Paris 1er octobre 2014 n°12/10705, Optical). L'assistance à laquelle le franchiseur est tenu n'est autre que celle prévue au contrat ; c'est ici comme dans bien d'autres matières le contrat qui fait la Loi des parties. On ne recommande jamais assez aux franchisés de s'assurer que l'assistance promise est bien inscrite de façon détaillée et consistante dans la convention soumise à leur signature. Autrement dit, un franchiseur qui ne s'engage à rien en terme d'assistance ne sera pas tenu à grand-chose le jour du règlement des comptes. La franchise n'est pas une assurance tous risques. Les juges rappellent que fournir l'assistance telle que définie dans le contrat est bien une obligation de résultat, mais son efficacité n'est que de moyen (Cour d'appel Lyon 12 juin 2014, n°13/03628, Centre d'amincissement Efea). L'assistance peut consister dans les services d'approvisionnement du franchisé. Les retards de livraison peuvent être considérés comme un manquement au devoir d'assistance, sauf lorsqu'ils sont imputables aux impayés du franchisé. Le franchiseur ne peut être tenu à ce titre à des engagements plus lourds que ceux de n'importe quel autre fournisseur (Cour d'appel Paris 7 mai 2014 n°12/04794, Eden Park). Entre devoir d'assistance et immixtion dans la gestion de l'entreprise franchisée, la frontière est bien claire, même si elle n'est pas toujours bien perçue par les franchiseurs qui justifient parfois sans conviction leur défaut de soutien. La promesse du franchiseur d'accorder des ristournes pour aider à redémarrer la société franchisée engage le franchiseur au-delà du devoir classique d'assistance. Le soutien financier n'ayant pas été à la hauteur de la promesse faite, le franchiseur est condamné à devoir réparer les préjudices subis par les associés franchisés dont la société a été conduite à la liquidation judiciaire (Cour de cassation 7 octobre 2014 n°13-19.758, Casino). Les juges rappellent aussi qu'il est du devoir du franchiseur d'intervenir quand le franchisé rencontre des difficultés liées à la mise en œuvre du concept de franchise. Le refus du franchiseur de l'aider montre son incapacité malgré les doléances du franchisé à apporter des solutions et justifie sa condamnation (arrêt Bouquet Nantais/La Halle Aux Fleurs précité).

Me Nathalie Castagnon,

avocat au Barreau de Bordeaux

Imprimer Poster  Partager



© Les Echos Judiciaires Girondins - Journal N° 6147 du 05/12/2014. Tout droit réservé.

