

Le franchiseur qui a cédé son réseau à un tiers et le laisse temporairement coexister avec le nouveau réseau doit maintenir son obligation d'assistance jusqu'au terme du contrat.

Dans la présente affaire, un réseau de restaurants a été racheté par une société qui exploite dans le même secteur le premier réseau de franchise français en nombre de points de vente. Le cédant a proposé aux franchisés qui ne souhaitaient pas rejoindre le nouveau réseau de demeurer sous son enseigne jusqu'au terme de leur contrat. D'autres ont choisi de changer de réseau et de conclure un contrat avec le nouveau franchiseur. Plusieurs franchisés ont par la suite dénoncé au ministre de l'Économie les pratiques restrictives commises selon eux par la tête du réseau cédé. Estimant que les contrats proposés par cette dernière comportaient des clauses déséquilibrées, le ministre a saisi les tribunaux sur le fondement de l'actuel article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce, et obtenu l'annulation de certaines stipulations (T. com. Rennes, 22 oct. 2019, *LawLex202100000768JBJ*, partiellement confirmé par Paris, 5 janv. 2022, *LawLex202200000144JBJ*). En parallèle, les membres demeurés dans l'ancien réseau ont saisi les juridictions de droit commun de griefs relatifs aux conditions d'exécution des contrats maintenus.

Ils critiquent, en particulier, une absence de plan marketing ou de projet de développement de la communication sur les réseaux sociaux, d'actualisation du savoir-faire, de diversification des modes de distribution ou de mise au point de nouvelles recettes, menant à la disparition inéluctable du réseau. La cour considère qu'à compter de son rachat, le franchiseur a manqué à ses obligations contractuelles en ne fournissant plus d'effort d'actualisation de son savoir-faire, en

ne respectant pas son obligation de formation et d'assistance sur les méthodes commerciales et le marketing nouveaux produits, et en contribuant à la dégradation de la notoriété du réseau.

De tels manquements, qui caractérisent selon elle une inexécution partielle du contrat de franchise, sont suffisamment graves pour justifier la résiliation du contrat de franchise aux torts exclusifs du franchiseur.

Comme des prix conseillés peuvent en réalité être imposés, des clauses d'approvisionnement non exclusives peuvent être rendues exclusives par l'emploi de pressions.

Par ailleurs, les franchisés dénonçaient les conditions de la clause d'approvisionnement prévue au contrat. La clause litigieuse ne prévoyait pas formellement d'exclusivité. Dans l'arrêt rendu dans le volet « concurrence » de cette affaire (Paris, 5 janv. 2022, précit.), la cour d'appel avait retenu que constituait une pratique déséquilibrée, le fait d'insérer dans un contrat de franchise une clause qui ne prévoit pas formellement une obligation d'approvisionnement exclusif, mais qui, combinée avec une clause de stock minimum, ne laisse aux franchisés aucune liberté pour se fournir auprès de tiers.

En l'occurrence, la cour a constaté que le franchiseur avait soumis son franchisé à une forte pression, à des menaces de résiliation et à des critères dissuasifs d'approvisionnement, afin qu'il achète ses produits exclusivement auprès d'un unique fournisseur, en dépit de l'absence de clause d'approvisionnement exclusif, et que ce dernier réalisait des marges substantielle-

ment plus élevées que ses concurrents. Selon la cour, un tel comportement caractérise une exécution déloyale du contrat, de nature à engager la responsabilité contractuelle du franchiseur et de la centrale d'approvisionnement.

Au regard de ces allégations, le franchiseur a été lourdement sanctionné.

En effet, le préjudice du franchisé tiré de l'exécution défectueuse de l'obligation d'assistance a été évalué à 50 % du montant des redevances versées sans contrepartie. Le juge a ordonné le remboursement du droit d'entrée, pour une valeur de 39.309,50 euro.

Le franchiseur a également été sanctionné au titre de l'exécution jugée déloyale de la clause d'approvisionnement. La cour d'appel évalue à 15 % le surcoût des achats effectués auprès de la centrale du franchiseur et la condamne à restituer 89.500 euro indument perçus.

Enfin, les juges du fond relèvent une dévalorisation du fonds de commerce du franchisé pendant la période où l'activité s'est trouvée réduite en raison des agissements fautifs du franchiseur. La cour d'appel retient un minimum de valorisation à 50 % du chiffre d'affaires moyen des trois derniers exercices qui précèdent la cession et condamne le franchiseur à 130.000 euro de dommages-intérêts.

FRANCHISE

Cour d'appel de Paris
8 février 2023

LawLex202300002132JBJ

★★