

► CONTRATS DE DISTRIBUTION

Des clauses fréquentes dans un réseau de franchise assimilées à une situation de dépendance économique

• CA Paris, 5-4, 3 oct. 2018, n° 16-05817, *Distribution Casino France c/ Caballe*

Un franchisé peut être dépendant de son fournisseur sans être victime d'abus.

Un franchisé résilie son contrat, passe sous une autre enseigne et assigne le franchiseur pour abus de dépendance économique. Le premier juge fait droit à sa demande et annule aussi la clause de non-concurrence post-contractuelle.

Pour le juge d'appel, une situation de dépendance économique peut procéder du jeu cumulé de clauses ayant pour finalité de limiter la faculté des franchisés de quitter le réseau et de restreindre leur liberté contractuelle dans des proportions dépassant les objectifs inhérents à la franchise. Il considère que les clauses de non-concurrence contractuelle et post-contractuelle, associées à la clause d'approvisionnement qui rendait impossible toute fourniture auprès d'autres sources, plaçaient le franchisé dans la dépendance économique du franchiseur.

L'abus n'est cependant pas retenu. Le grief de facturation de prix de cession supérieurs aux prix de vente conseillés, exposant le franchisé à une revente à perte, n'est pas caractérisé, car ce dernier refuse de justifier de ses prix de revente effectifs. Le traitement discriminatoire allégué est écarté, car le franchisé bénéficiaire de conditions tarifaires plus favorables était établi à plus de 200 km, de sorte que les deux revendeurs n'étaient pas en situation de concurrence. À défaut d'abus, la demande est rejetée.

Le juge maintient en revanche la condamnation de la clause de non-concurrence post-contractuelle sur le fondement du droit des ententes. En effet, si elle était limitée dans son objet et dans le temps, elle interdisait au franchisé l'exercice de toute activité concurrente dans un rayon de 30 km de son établissement. Selon la cour, une telle restriction semble disproportionnée pour une zone rurale, alors que le règlement n° 330/2010 limite la portée des clauses de non-concurrence aux locaux dans lesquels le franchisé exploite son activité.

Même s'il écarte l'abus, cet arrêt doit alerter les franchiseurs sur le risque de dépendance économique et la nécessité du strict respect du règlement n° 330/2010 pour éviter de fragiliser leurs contrats.

*Louis Vogel, professeur agrégé de l'université Panthéon-Assas (Paris 2)
Joseph Vogel, avocat au barreau de Paris, Vogel & Vogel*

Point de départ de la prescription de l'action en nullité du contrat de franchise en cas de remise de prévisionnels exagérément optimistes

• CA Paris, 5-4, 24 oct. 2018, n° 16/10932

Le point de départ de la prescription pour nullité résultant des comptes prévisionnels excessifs ayant vicié le consentement du franchisé doit être fixé à la fin de la deuxième année d'exploitation de la société franchisée. Le fait de continuer les relations après la découverte du vice ne vaut pas confirmation du contrat au sens de l'article 1338 ancien du Code civil.

La question de la prescription de l'action en nullité des contrats de franchise fondée sur les fautes pré-contractuelles du franchiseur se pose régulièrement dans le débat judiciaire. En effet, la plupart des contrats de franchise ont une durée égale ou supérieure à 5 années. À leur terme, l'action en nullité pour défaut d'information pré-contractuelle se trouverait souvent prescrite, sauf à considérer que le point de départ de cette prescription est postérieur à sa communication et à la formation du contrat.

Selon les dispositions de l'article 2224 du Code civil, « les actions personnelles ou mobilières se prescrivent par cinq ans à partir du jour où le titulaire d'un droit a connu ou aurait dû connaître les faits lui permettant de l'exercer ». Ainsi, le point de départ du délai de prescription de l'action en responsabilité est le moment où la victime a la connaissance effective de l'ensemble des éléments qui lui permettraient d'agir en responsabilité.

Dès lors, la cour de Paris considère qu'en ce qui concerne le vice lié à l'information pré-contractuelle, le point de départ du délai de prescription ne pourrait être fixé ni au jour de sa communication au candidat franchisé, ni même au jour de la formation du contrat, « événement qui n'était pas de nature à faire connaître aux appelants les manquements précontractuels commis par le franchiseur ».

Le moment de la découverte du vice est situé, pour la cour, à la fin du deuxième exercice d'exploitation de la société franchisée, qui a confirmé la faiblesse du chiffre d'affaires par rapport aux comptes prévisionnels établis par le franchiseur, « le premier exercice d'une nouvelle société n'étant, en général, pas suffisamment significatif pour établir que les comptes d'exploitation prévisionnels établis sur trois années étaient irréalistes ».

C'est donc avec sagesse que la cour considère que le dol invoqué n'avait pas pu être découvert par le franchisé avant la clôture du deuxième exercice. La cour considère également que le fait de continuer les relations au-delà du deuxième exercice et, donc, postérieurement à la découverte du vice, ne vaut pas confirmation du contrat au sens de l'ancien article 1338 du Code civil car « il est nécessaire que l'auteur de la confirmation de l'acte ait manifesté sa volonté non équivoque de purger le contrat de ses vices », alors qu'en sollicitant la poursuite des relations pour assurer sa reconversion, la société franchisée « n'a pas manifesté, ce faisant, sa volonté non équivoque de purger le contrat de ses vices, ni renoncé à invoquer les manquements pré-contractuels dénoncés au même moment ».

Cet arrêt très pédagogique de la cour devrait inspirer les juridictions du premier degré.

Olga Zakharova-Renaud, avocat au barreau de Paris, associé, SCP Bourgeon, Méresse, Guillin, Bellet et associés