

LA LETTRE DU FRANCHISE

Clause de non-concurrence post contractuelles et interdiction de créer un « réseau concurrent »

Il est fréquent que les contrats de franchise prévoient une interdiction pour le franchisé d'adhérer ou de créer un **réseau concurrent** postérieurement à la cessation du contrat. Or, la notion de réseau n'est pas toujours définie dans le contrat. Les précisions apportées par la [cour d'appel de Paris dans un arrêt du 23 janvier 2019 \(n°16/15238\)](#) sont ainsi les bienvenues.

Dans cette affaire, un ex-franchisé avait poursuivi la même activité postérieurement à la cessation du contrat de franchise, tout en se regroupant avec d'autres points de vente sous une enseigne commune. Pour autant, aucun contrat de distribution n'avait été régularisé entre les membres de ce nouveau groupement.

Estimant que le gérant des sociétés franchisées avait enfreint les clauses de non-concurrence post-contractuelles, le franchiseur a saisi le tribunal de commerce de Paris pour obtenir réparation de son préjudice.

A l'appui de cette demande, le franchiseur invoquait l'article 19.4 des contrats de franchises, faisant interdiction à l'ancien franchisé de « ***créer un réseau concurrent (dans le même domaine) sur toutes les villes où sont implantés les instituts franchisés (...), et ce pendant un an à compter de la cessation du présent contrat*** ».

Se posait alors la question de savoir si un « ***réseau concurrent*** » avait ainsi été constitué.

La décision des juges du fond ne remet pas en cause la validité de la clause de non-concurrence mais rejette la demande du franchiseur au motif que « ***la circonstance que plusieurs magasins aient adopté la même enseigne ne démontre pas en soi la création d'un réseau*** ».

La cour précise que **l'existence d'un réseau suppose l'existence de contrats comportant des obligations réciproques entre une tête de réseau et ses franchisés ainsi qu'une organisation commune**, ce qui n'était pas le cas en l'espèce.

Cette limitation du champ d'application matérielle des clauses de non-concurrence permet aux anciens franchisés de rejoindre divers types de groupements afin de mutualiser des coûts, de bénéficier d'une enseigne à l'échelle nationale, ou simplement de partager leur expérience. La distinction fondamentale entre un réseau de distribution et un groupement est donc la bienvenue.

Expansion !

- L'enseigne de prêt-à-porter japonaise **Uniqlo*** ouvrira un nouvel établissement à Milan, sur l'emplacement de la Piazza Cordusio le 13 septembre prochain.
- Ce mois-ci, la célèbre enseigne suédoise **H&M*** inaugure son premier café en Allemagne au première étage de la Hauptstrasse de Heidelberg.
- Le géant des lunettes solaires **Sunglass Hut *** (avec 3 250 succursales et 180 franchises dans le monde) a ouvert un nouvel établissement de 60 m² à Paris, gare Saint-Lazare.
- La célèbre chaîne de fast-food **Five Guys*** poursuit son plan d'expansion et débarque à Bruxelles dans le centre commercial City2.
- C'est finalement au forum des Halles à Paris, que la marque américaine de lingerie **Victoria's Secret*** a ouvert son premier établissement en France !

Ce qu'il faut savoir...

- La **société New Look*** va fermer ses 11 points de vente 100 % homme et va arrêter son rayon de vêtements masculins à l'automne. La clientèle masculine pourra encore acheter des vêtements sur le site internet de l'enseigne.
- Selon une étude Deloitte et EuropeActive, l'intérêt pour le **fitness*** ne cesse d'augmenter. En 2019, le nombre d'adhérents à une salle de sport serait de 5.96 millions en France soit une augmentation de 4.4% en un an !
- D'après une étude Xerfi, la **cosmétique bio et naturelle*** est en pleine expansion. Après une augmentation des ventes de 5.6 % en moyenne par an depuis 2010, les ventes devraient bondir de 10% par an à compter de 2022. Cette forte croissance résulte de la diversification des produits en particulier de l'essor d'une offre accessible.
- 54 % des français estiment que la **restauration livrée*** permet de manger sainement et de combler un manque d'inspiration !

* Les données sont issues de *La Correspondance de l'Enseigne*, n°1465, 1464, 1470, 1472.

Rupture brutale des relations et clause résolutoire d'un contrat de franchise

Il est de jurisprudence constante que **la résiliation ou le non-renouvellement d'un contrat de franchise peut constituer une rupture brutale des relations commerciales établies**, tout comme il est acquis que le juge n'a pas à apprécier la gravité du manquement pour constater l'acquisition de la clause résolutoire.

La **cour d'appel de Paris dans un arrêt du 28 février 2019 (n°18/19427)** a précisé que l'acquisition de la clause résolutoire ne fait pas obstacle à ce que sa mise en œuvre soit constitutive d'une rupture brutale au titre de l'article L.442-6, I, 5° du Code de commerce si la gravité du comportement à l'origine de la rupture n'est pas établie avec évidence.

En l'espèce, il existait une **relation de dépendance** du franchisé vis-à-vis du franchiseur. En effet, le franchisé avait l'obligation de s'approvisionner auprès d'un fournisseur désigné par le franchiseur pour une liste de produits.

C'est en raison de cette situation de dépendance que la cour a jugé que **la résiliation du contrat de franchise sans préavis était brutale et a ordonné le maintien de la relation pendant 12 mois**. Le contrat de franchise sera résilié de plein droit à l'issue du délai de préavis fixé par la cour.

BSM AVOCATS

60 Avenue de New York – 75016 PARIS

Tél. : 01 45 25 48 32

<https://www.bsm-avocats.com/>