FRANÇOIS-LUC SIMON (*)

Plusieurs évolutions récentes de la franchise

En l'absence de loi spécifique, le juge a acquis en matière de franchise un rôle considérable. La relation entre franchiseur et franchisé se rééquilibre.

La franchise connaît une croissance remarquable, particulièrement accentuée ces deux dernières années : aujourd'hui 929 réseaux de franchise regroupent 39.510 sociétés franchisées qui font vivre quelque 320.000 emplois. Cette institution stratégique, propre à susciter la vigilance du législateur, n'a pourtant pas donné lieu à l'intervention de ce dernier ; on recense tout au plus la loi Doubin du 31 décembre 1989 qui – non spécifique à la matière – appréhende la seule phase précontractuelle. Rien de plus. Dès lors, le juge a acquis dans ce domaine un rôle considérable. L'actualité jurisprudentielle participe logiquement de la construction patiente et cohérente du « droit » de la franchise, qui se nourrit de différents domaines voisins : droit des obligations, technique contractuelle, droit de la concurrence ou droit de la preuve, notamment. Son examen fait percevoir les mutations qui s'esquissent, les ruptures qui se dessinent, les problématiques nouvelles qui s'annoncent déjà. A cet égard, deux tendances récentes retiennent tout particulièrement l'attention.

La première vient du rééquilibrage qui s'opère dans la relation franchiseur-franchisé. Alors que, en effet, les tribunaux se sont longtemps efforcés de protéger les franchisés – non sans susciter parfois certains effets pervers – l'on assiste actuellement à un plus sain équilibre des forces en présence. Plusieurs illustrations récentes en attestent. L'on songe tout d'abord aux hésitations dont la jurisprudence a longtemps fait preuve quant à la sanction attachée au manquement par le franchiseur de ses obligations précontractuelles d'information : si certaines décisions considéraient que le non-respect de la loi Doubin suffisait à emporter la nullité du contrat, d'autres en subordonnaient le prononcé à l'existence d'un vice du consentement du franchisé. Ces hésitations ont disparu : la violation par le franchiseur de ces obligations n'emporte la nullité du contrat qu'à la condition d'avoir eu pour effet de vicier le consentement du franchisé (v. not. CA Limoges, 2 mars 2006, Juris-Data n° 308.976 ; CA Colmar 31 janvier 2006, Juris-Data n° 304.798 ; Cass. com., 14 juin 2005, pourvois n° 04-13.947 et n° 04-13.948).

Il en va de même de la question – agitée – de la paternité des comptes d'exploitation prévisionnels. Si la jurisprudence continue de sanctionner le franchiseur ayant transmis des comptes irréalistes, elle précise, tout aussi logiquement, qu'il appartient au franchisé de prouver que ces comptes émanent du franchiseur.

Paiement des marchandises

Quant à la loi portant réforme du droit des entreprises en difficulté, elle a considérablement réduit les cas d'ouverture de l'action en soutien abusif (fraude, immixtion caractérisée, garanties disproportionnées au concours apporté). Le franchiseur se trouve libéré de l'épée de Damoclès que le risque de mise en œuvre d'une telle action faisait peser sur lui, et dispose ainsi d'une plus grande liberté pour apporter un soutien financier à ses franchisés.

Une seconde tendance se confirme : l'avènement de la volonté des parties, dont on trouve également plusieurs illustrations récentes en jurisprudence. Des arrêts, relatifs à Internet, ont montré que les obligations des parties s'interprètent en considération de la lettre du contrat. La Cour de cassation a jugé en effet que l'exclusivité consentie par le franchiseur à ses franchisés ne peut s'étendre au-delà des prévisions contractuelles : ainsi, une exclusivité d'enseigne ne peut être assimilée à une exclusivité de distribution des produits (Cass. com., 14 mars 2006, pourvois n° 03-14.639, n° 03-14.316 et n° 03-14.640).

La jurisprudence retient encore que le franchiseur ne peut unilatéralement imposer une modification des termes du contrat. Pareille modification est subordonnée à l'accord du franchisé à qui elle est opposée, peu importe à cet égard que les autres franchisés du réseau l'aient acceptée. Ainsi, la relation franchiseur-franchisé s'apprécie avant tout au regard des stipulations du contrat, quoiqu'elle s'inscrive dans le cadre plus général du réseau.

Les juges ont pu aussi rappeler qu'un contractant ne peut opposer l'exception d'inexécution lorsque l'obligation dont il est débiteur n'est pas la contrepartie de celle que son cocontractant n'a pas exécutée. Ainsi, le franchisé ne peut échapper à la demande de paiement de marchandises en excipant de l'inexécution par le franchiseur de son obligation d'assistance, laquelle n'a pas pour contrepartie le règlement du prix.

Ces deux tendances – complémentaires l'une de l'autre – sont appelées à perdurer.

(*) Avocat, docteur en droit, Simon Associés.