

La violation de la clause de non-réaffiliation

Cette clause permet d'éviter l'usurpation du savoir-faire par un réseau concurrent. Mais il convient de prendre garde à certains écueils, **comme l'explique M^e François-Luc Simon.**

La clause de non-réaffiliation est fréquente dans les contrats de franchise, où elle remplace – ou complète, selon le cas – la clause de non-concurrence, à laquelle elle s'apparente. Il s'agit d'une clause par laquelle le franchisé quittant un réseau s'interdit d'adhérer à un réseau concurrent de celui-ci. Le franchisé conserve ainsi la liberté d'exercer son activité hors réseau, à moins d'être également tenu par une clause de non-concurrence proprement dite.

Peu enviable est la situation du franchisé qui, en violation d'une clause de non-réaffiliation, arbore l'enseigne du concurrent de son ancien franchiseur : il s'expose à payer des dommages et intérêts à ce dernier et à se voir condamner, potentiellement en référé, à descendre la nouvelle enseigne. La tête du réseau auquel appartient désormais le franchisé peut aussi se voir condamner à réparer le préjudice du franchiseur si sa complicité est constatée.

Responsabilité en cas de violation

Or cette complicité est établie relativement aisément : tout chef de réseau recrutant l'ancien franchisé de l'un de ses concurrents doit soupçonner que cette nouvelle recrue est tenue par une clause de non-concurrence ou de non-réaffiliation, celles-ci étant légion dans les contrats de distribution. Schéma classique, donc : la violation du contrat entraîne la responsabilité de son auteur, le cas échéant celle du tiers complice et l'exécution forcée du contrat.

Deux écueils viennent cependant perturber cette simplicité apparente. En premier lieu, la violation de la clause de non-réaffiliation n'est sanctionnée que si cette clause est

S

SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant plus d'une vingtaine d'avocats et juristes à Paris et à Lyon, dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Organisé autour de sept pôles de compétences (corporate-cessions-acquisitions, fiscal, entreprises en difficulté, contentieux, franchise, immobilier, social), le cabinet a développé une approche transversale de prévention des risques juridiques et judiciaires. simonassocies.com

valable. Or, pour être valable, elle doit, comme d'ailleurs la clause de non-concurrence, être indispensable à la protection des intérêts du franchiseur, et plus particulièrement de son savoir-faire – qui doit par conséquent exister –, mais aussi proportionnée à ces intérêts. Intervient à ce titre la limitation de l'interdiction dans le temps, l'espace et l'activité concernée (Cassation commerciale, 18 déc. 2007). Dépendant de la notion de proportionnalité, la validité de la clause de non-réaffiliation s'apprécie donc par définition au cas par cas, d'autant plus que les juges s'attachent à analyser les effets concrets de la clause. En 2008, la Cour de cassation a ainsi approuvé les juges d'avoir, dans un premier cas, douté de la licéité d'une clause de non-réaffiliation au motif que la possibilité d'exercer l'activité concernée en dehors d'un réseau était contestable (Cassation civile 2, 10 janv. 2008), et, dans un second cas, validé une clause interdisant à l'ancien franchisé de s'affilier à un

réseau concurrent pendant une durée de trois ans et dans plusieurs départements (Cassation commerciale, 18 nov. 2008).

La rédaction de la clause

En second lieu, la violation de la clause doit être effective : le comportement incriminé du franchisé doit correspondre à celui qui est interdit par la clause. Ainsi, si la clause se contente de limiter l'interdiction de réaffiliation aux réseaux de renommée régionale ou nationale, le franchiseur ne pourra pas obtenir la descente de l'enseigne et la réparation de son préjudice s'il ne prouve pas que la nouvelle enseigne du franchisé atteint une telle notoriété (Cassation commerciale, 20 mai 2008).

En résumé, une clause trop large risque d'être annulée et, à l'opposé, une clause trop restreinte risque d'être inefficace. La rédaction de la clause de non-réaffiliation est donc un exercice requérant une attention toute particulière. ●

“Une clause trop large risque d'être annulée et, à l'opposé, une clause trop restreinte risque d'être inefficace.”

FRANÇOIS-LUC SIMON,
AVOCAT ASSOCIÉ AU CABINET
SIMON ASSOCIÉS

