

AJ Contrats d'affaires

CONCURRENCE
DISTRIBUTION

Dossier



111 RÉFORME DU DROIT DES CONTRATS :
QUEL IMPACT SUR LES CONTRATS D'AFFAIRES ?

105

Le bonheur contractuel
Jacques Mestre

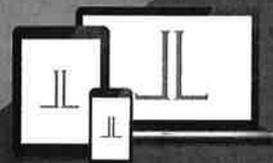
141

La diversité des services fournis par
les plates-formes en ligne et la spécificité
de leur rémunération, un double défi
pour le droit des contrats (2^e partie)
Juliette Sénéchal

164

Réforme du droit des contrats : les préoccupations
des entreprises (partiellement) prises en compte
Maurice Bensadoun

DAJLOZ



Version numérique incluse*



fondé sur l'article L. 464-6 du code de commerce, mais bien à un rejet du dossier en l'état où il est produit suite à l'examen par l'Autorité des éléments de preuve apportés par la saisissante à dans sa plainte.

Il est de jurisprudence constante que les juges d'appel, dès lors qu'ils ne disposent « ni des pouvoirs, ni des moyens de procéder à l'instruction d'une saisine » (Com., 26 févr. 2008, n° 07-14.126), sont tenus, dans le cadre d'un recours contre une décision de rejet pour défaut d'éléments suffisamment probants, « seulement de rechercher si la saisine était étayée d'éléments suffisamment probants » (Com. 12 févr. 2002, n° 99-20.564). Pour la Cour, la seule description d'une rupture brutale par Google de ses relations commerciales avec E-Kanopi, qu'elle soit ou non susceptible d'être condamnée sur le fondement de l'article L. 442-6 du code de commerce, n'est pas suffisante pour établir la vraisemblance d'un abus de position dominante. En effet, pour caractériser un abus de position dominante au sens de l'article L. 420-2 du code de commerce, il appartient au saisissant de rapporter des éléments permettant de démontrer que le comportement reproché a eu un objet ou des effets anticoncurrentiels.

La Cour de cassation va plus loin, en reprenant intégralement le raisonnement de la cour d'appel concernant les obligations du rapporteur dans l'analyse des éléments de preuve qui lui sont soumis par une partie saisissante. Pour elle, le rapporteur n'a pas à « suppléer à la carence des parties dans l'administration de la preuve ». Par le passé, la cour d'appel de Paris a reconnu que l'article L. 462-8 du code de commerce laissait à l'Autorité la possibilité de réserver une suite favorable à une saisine, y compris lorsque celle-ci n'était pas appuyée d'éléments suffisamment probants, dès lors que l'article L. 462-5 du code de commerce lui permet de se saisir d'office. Les services d'instruction peuvent donc réunir des éléments de preuve dont le Collège de l'Autorité, et au besoin la cour d'appel, apprécieront la pertinence (Paris, ch. 5-7, 27 janv. 2011, n° 2010/08945). La cour d'appel en avait déduit qu'aucune « exigence probatoire » n'était imposée à l'auteur de la saisine, « ni à l'appui de celle-ci, ni

ultérieurement ». Si le rapporteur de l'Autorité a dorénavant la possibilité de compléter la saisine par une enquête approfondie du dossier, ou encore de s'autosaisir de l'affaire *a posteriori*, il n'a pour autant aucune obligation de le faire. Relevons toutefois que la Cour pose un principe quelque peu sévère pour les parties saisissantes, en particulier dans des dossiers complexes comme les dossiers de pratiques unilatérales. Il peut en effet, être particulièrement délicat pour elles de rapporter la preuve d'une pratique anticoncurrentielle alors qu'elles ne disposent pas, à la différence de l'Autorité, de pouvoirs coercitifs nécessaires à la collecte d'éléments incriminants ou de preuve permettant de caractériser la pratique concernée. Rappelons enfin que l'article L. 420-6 du code de commerce, qui dispose que « l'Autorité de la concurrence examine si les pratiques dont elle est saisie entrent dans le champ des articles L. 420-1, L. 420-2 [...] » pose une obligation générale d'instruire le dossier.

Roxane Hicher.

À retenir

Un plaignant devant l'Autorité n'est pas recevable à contester une décision accordant, au bénéfice de l'entreprise mise en cause, le secret des affaires sur des documents la concernant, dès lors qu'il n'a aucun droit de la défense à faire valoir dans le cadre de la procédure sur la saisine de l'Autorité. En tout état de cause, le plaignant doit étayer sa saisine d'éléments suffisamment probants faute d'obligation pour le rapporteur d'effectuer des recherches complémentaires.

DISTRIBUTION

FRANCHISE

Validité d'un contrat de franchise non signé

Cour de cassation, com., 19 janvier 2016, n° 14-16.272, F-D

Mots-clés : FRANCHISE * Défaut de signature * Validité * Changement d'enseigne

Solution : Par un arrêt en date du 19 janvier 2016, la chambre commerciale de la Cour de cassation a rappelé que l'exécution d'un projet de contrat par le franchisé, même s'il avait refusé de le signer, valait acceptation de ce contrat de franchise. La décision a également validé un changement d'enseigne à l'initiative du franchiseur sous certaines conditions.

En particulier la Haute juridiction juge que :

« l'adoption de la nouvelle enseigne devait entraîner une progression du chiffre d'affaires des instituts par l'extension des prestations proposées en réponse à l'évolution des besoins de la clientèle, que la nouvelle enseigne était proposée aux franchisés dans des conditions raisonnables de délai, sans investissements lourds et sans modification ni du contenu, ni de l'objet du contrat initial, puis retenu que le franchiseur, qui avait maintenu la promotion de ses deux enseignes

FONDEMENT : Code civil, art. 1134

et fait des annonces publicitaires en les associant, et sans délaisser l'exploitation de la marque Epil Center, la cour d'appel n'a pas méconnu les conséquences légales de ses constatations en retenant que le franchiseur n'avait pas manqué à ses obligations ».

Observations : Rappel des faits. M. X., gérant des sociétés Epil Sun et Sud Est, a conclu avec la société International esthétique un contrat de « réservation multizone » ouvrant accès au réseau de franchise « Epil Center ». Par la suite, le franchisé a conclu plusieurs contrats sous cette enseigne pour différents points de vente à Nantes et dans les communes alentour. Or, au cours de l'année 2006, le franchiseur a procédé à une substitution

d'enseigne au profit de la nouvelle dénomination « Esthetic Center ».

Dans ce contexte de changement d'enseigne, la société Epil Sun a signé un nouveau contrat de franchise pour un institut situé à Rezé exploité par la société Sud Est. Le franchiseur a également adressé à la société Sud Est un contrat de franchise pour un institut situé sur la commune de Vertou, exploitant déjà sous l'enseigne « Esthetic Center », sans réponse de cette dernière. En proie à des difficultés avec le franchiseur, la société Epil Sun a résilié l'ensemble de ses contrats de franchise sous les enseignes « Epil Center » et « Esthetic Center », en indiquant qu'elle cessait, ainsi que la société Sud Est, d'exploiter les instituts de Nantes, Rezé et Vertou sous l'enseigne « Esthetic Center » afin de passer sous une enseigne concurrente.

Le franchiseur a donc décidé d'assigner le franchisé en résiliation abusive et paiement de dommages et intérêts devant le tribunal de commerce de Paris alors que le franchisé opposait la nullité des contrats pour indétermination d'objet et défaut d'écrit. Condamné en première instance, le franchisé a formé un appel. La cour d'appel de Paris a, dans un arrêt du 5 février 2014, rejeté les demandes d'annulation desdits contrats de franchise, de restitution et de dommages et intérêts formulées par les sociétés Epil Sun et Sud Est et reconnu la résiliation abusive des contrats aux torts du franchisé. Les sociétés Epil Sun et Sud Est ont par la suite formé un pourvoi devant la chambre commerciale de la Cour de cassation, invoquant tout d'abord la nullité des contrats de franchise pour défaut de délimitation de la zone d'exclusivité, élément essentiel du contrat. Les sociétés requérantes ont ensuite constaté la nullité des contrats de franchise au motif qu'ils n'avaient pas été constatés par écrit, alors que selon elles, l'écrit est une condition de formation du contrat de franchise, dont l'absence affecte la validité de celui-ci. Le pourvoi argumentait également sur divers manquements du franchiseur à ses obligations, notamment celles consistant en l'animation et le maintien du réseau, même en cas de changement d'enseigne. Enfin, les appelantes ont invoqué la nullité de la clause dite de « non-crédation de réseau concurrent » incluse dans les contrats de franchise.

La décision. L'arrêt de la Cour de cassation du 19 janvier 2016 apporte des précisions sur deux points principaux : la validité du contrat de franchise en l'absence de signature et les conditions dans lesquelles le franchiseur peut procéder à une substitution d'enseigne.

À retenir

Le franchisé peut être engagé même par un contrat de franchise qu'il n'a pas signé s'il a exploité ses points de vente conformément aux projets de contrats qu'il a reçus. De plus, un franchiseur peut, sous certaines conditions, imposer au franchisé le changement de nom de son enseigne.

Sur la validité des contrats de franchise non signés. Alors même qu'il exécutait les contrats de franchise sous la nouvelle enseigne « Esthetic center », le franchisé soulignait que le contrat de franchise exclusif n'avait pas fait l'objet d'un écrit, en raison de son refus de signer, et que la cour d'appel ne pouvait sans violer l'article L. 330-3 du code de commerce donner effet au contrat concerné.

La Cour de cassation, assez classiquement, relève qu'un projet de contrat écrit a été adressé aux franchisés, qui bien qu'ayant refusé de le signer, ont poursuivi leur exécution selon les termes et conditions précises qu'il contenait lesquels étaient identiques aux contrats de franchise conclus avec cette société sous l'enseigne précédente (« Epil Center »). La Cour valide donc l'appréciation des juges du fond considérant que les franchisés avaient accepté ces contrats en poursuivant leur exploitation.

Sur la possibilité de procéder à une substitution d'enseigne. Les franchisés reprochaient au franchiseur d'avoir limité ses efforts pour maintenir le réseau sous l'ancienne enseigne « Epil Center », ce qui constituait, selon eux, un manquement contractuel, même si le franchiseur avait fait des efforts pour développer le réseau sous la nouvelle enseigne.

Selon la Cour, le franchiseur n'a pas à être condamné car le changement d'enseigne des instituts devait s'accompagner « d'une extension des prestations proposées à la clientèle » devant « entraîner une progression du chiffre d'affaires ». De plus, la nouvelle enseigne était proposée aux franchisés « dans des conditions raisonnables de délai, sans investissements lourds et sans modification ni du contenu, ni de l'objet du contrat initial ». Enfin, le franchiseur avait « maintenu la promotion de ses deux enseignes et fait des annonces publicitaires en les associant [...] ». Il n'avait pas délaissé l'exploitation de la marque initiale, marque que la quasi-totalité des franchisés avaient abandonnée au profit de la nouvelle. Dans ces conditions, la cour d'appel a pu considérer que le franchiseur n'avait pas manqué à ses obligations contractuelles vis-à-vis des franchisés.

Ne pouvant contester son accord sur les nouveaux contrats (V. *supra*), le franchisé tentait donc de soutenir que le franchiseur avait délaissé l'ancienne enseigne, ce qui constituait une faute. La Cour de cassation, dans son analyse, prend soin de relever la cohérence de la décision prise par le franchiseur et la promotion associée des deux enseignes. Ce faisant, elle semble indirectement se référer à la notion de bonne foi du franchiseur dans l'évolution du réseau pour écarter l'existence d'une faute de sa part.

Dans ces conditions, le franchiseur a obtenu la condamnation du franchisé à réparer le préjudice causé par la rupture fautive des contrats, notamment en versant une somme correspondant aux redevances qui auraient dû être payées si les contrats s'étaient poursuivis jusqu'à leur terme. Par ailleurs, la violation de la clause interdisant la création d'un réseau concurrent a été sanctionnée.

Par la présente décision, les juges ont visiblement voulu favoriser la liberté d'entreprendre du franchiseur. Ce dernier peut, en effet, procéder à une réorganisation de son réseau, prenant la forme en l'occurrence d'une substitution d'enseigne, lorsqu'il le juge nécessaire à la pérennité du réseau.

Michel Ponsard

L'auteur remercie Mademoiselle Laura Teffaut pour son aide dans la préparation de cet article.