



ASSEMBLÉE NATIONALE

12ème législature

franchises

Question écrite n° 10359

Texte de la question

M. Jean-François Mancel attire l'attention de M. le secrétaire d'Etat aux petites et moyennes entreprises, au commerce, à l'artisanat, aux professions libérales et à la consommation sur la situation des franchisés mettant fin à leur contrat de franchise. Ces derniers doivent en effet de plus en plus souvent faire face à l'activisme judiciaire de leur ancien franchiseur, qui les conduit souvent à compromettre la poursuite de leur activité. Il lui demande quel dispositif il envisage de mettre en oeuvre pour assurer la sécurité juridique des entreprises franchisées qui décident de mettre fin à leur contrat de franchise.

Texte de la réponse

Pour apprécier la situation des franchisés qui souhaitent mettre fin à leur contrat, il convient, tout d'abord, de distinguer les cas où le franchisé est libre de toute clause de non-concurrence de ceux où il est lié par une telle clause. En l'absence de clause de non-concurrence, le franchisé peut continuer librement son activité, dès lors qu'il respecte la confidentialité des informations relatives au système franchisé dont il a bénéficié, qu'il n'emploie pas les signes distinctifs du réseau et évite ainsi de créer toute confusion avec celui-ci, et, enfin, qu'il n'utilise plus, selon certains contrats, aucun élément de la franchise. En présence d'une clause de non-concurrence, il n'est plus possible, pour l'ancien franchisé, de continuer la même activité ; tout au moins, ce n'est plus possible au même endroit. L'ancien franchisé a donc le choix entre demeurer au même endroit et changer d'activité ou transmettre ses droits sur l'emplacement. Dans la première hypothèse, le changement d'activité sans changement de localisation n'est possible que si la nouvelle activité ne rencontre pas d'opposition de la part du propriétaire de l'immeuble. Cette opposition pourra se manifester si le bail commercial limite la destination des lieux. Le franchisé doit donc s'efforcer de ne pas cumuler un bail commercial avec destination précise et exclusive et un contrat de franchise avec clause de non-concurrence. Ainsi, l'organisation juridique initiale de l'entreprise est-elle de nature à peser de façon favorable ou défavorable, mais toujours importante, sur la conduite de l'activité du franchisé en fin de contrat. Dans la seconde hypothèse, où l'ancien franchisé souhaite ne pas changer d'activité, l'existence d'une clause de non-concurrence postcontractuelle va l'obliger à changer d'emplacement et va poser la question du sort de l'emplacement qu'il abandonne. S'il en est propriétaire, il a toute liberté entre la vente et la location. Il peut être intéressant pour lui de procéder par location à titre précaire pour pouvoir, s'il le souhaite, se réinstaller dans l'immeuble, passée la période de neutralisation prévue par la clause de non-concurrence. S'il en est locataire, il faut envisager la cession du droit au bail. Celle-ci requiert l'agrément du bailleur, sauf si elle est consentie au successeur dans le fonds de commerce. Mais la cession du droit au bail et du fonds ne constitue pas une violation de la clause de non-concurrence, puisque l'ex-franchisé ne participe pas à l'exploitation interdite. L'ensemble de ces difficultés explique que, de manière générale, l'existence d'une clause de non-concurrence postcontractuelle est souvent mal vécue par l'ex-franchisé qui y voit un instrument à la disposition du franchiseur pour faire obstacle à la poursuite de son activité en dehors du réseau. Toutefois, l'évolution du droit en la matière va dans un sens favorable aux franchisés puisqu'il tend à encadrer plus fortement ce type de clauses. En effet, la nouvelle norme communautaire applicable, le règlement d'exemption n° 2790/99 du 22 décembre 1999 relatif aux restrictions verticales, manifeste un durcissement à

l'encontre des clauses de non-concurrence par rapport au règlement précédent. Désormais, ces clauses ne sont valides qu'aux conditions suivantes : concerner « des biens ou des services en concurrence avec les biens ou services contractuels », ce qui est plus limité que la référence à une « activité similaire » contenue dans le précédent règlement ; être « limitées aux locaux et terrains à partir desquels l'acheteur a opéré pendant la durée du contrat », ce qui est plus restrictif que la précédente notion de « territoire » d'exploitation de la franchise ; être « indispensables à la protection d'un savoir-faire transféré par le fournisseur à l'acheteur », alors qu'il suffisait que la clause soit « nécessaire » à la protection de la franchise et du réseau ; être « limitées à un an à compter de l'expiration de l'accord ». Ce nouveau règlement, qui est applicable depuis le 1er juin 2000, par la réduction du champ de validité des clauses de non-concurrence postcontractuelle qu'il manifeste, est de nature à dissuader les éventuelles tentations d'activisme judiciaire de certains franchiseurs. En tout état de cause, compte tenu de la situation dans laquelle peuvent se trouver certains ex-franchisés à l'issue du contrat les liant à un franchiseur, le secrétariat d'Etat aux petites et moyennes entreprises, au commerce, à l'artisanat, aux professions libérales et à la consommation étudie, d'ores et déjà, les possibilités d'améliorer l'encadrement de la relation juridique entre franchisés et franchiseurs.

Données clés

Auteur : [M. Jean-François Mancel](#)

Circonscription : Oise (2^e circonscription) - Union pour un Mouvement Populaire

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 10359

Rubrique : Commerce et artisanat

Ministère interrogé : PME, commerce, artisanat, professions libérales et consommation

Ministère attributaire : PME, commerce, artisanat, professions libérales et consommation

Date(s) clé(s)

Question publiée le : 20 janvier 2003, page 306

Réponse publiée le : 10 mars 2003, page 1867