



RÉMI DE BALMANN
CABINET D, M & D
AVOCAT ASSOCIÉ,
DÉPARTEMENT CONTENTIEUX
DE LA DISTRIBUTION
 MEMBRE DU COLLÈGE DES
 EXPERTS DE FFF.

RÉMI DE BALMANN

Savoir siffler la fin de la partie

En cas de non renouvellement du contrat de l'un de ses franchisés, le franchiseur est tenu de prévenir son partenaire suffisamment tôt.

Ainsi en a jugé, le 3 juin dernier, la cour d'appel de Paris.

— **Un arrêt récent de la Cour d'appel de Paris (03/06/2011, Pôle 5 Chambre 11 – RG N° 09/09940) doit inciter les franchiseurs à redoubler de vigilance** dans la gestion des renouvellements des contrats les liant à leurs franchisés.

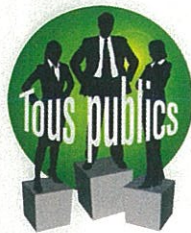
Pour beaucoup et dès lors qu'il s'agissait de contrats à durée déterminée, l'arrivée du terme jouait comme un couperet automatique et ne pouvait offrir au franchisé l'occasion de se plaindre.

Point d'indemnisation du fait du non-renouvellement et point non plus besoin d'une dénonciation expresse, avec respect d'un quelconque préavis. Ainsi, le franchisé ne pouvait s'en prendre qu'à lui-même s'il n'avait pas sollicité et obtenu le renouvellement de son contrat avant l'échéance.

— **Ce serait oublier – nous dit la Cour d'appel de Paris – l'article L. 442-6-5° du code de commerce qui sanctionne la rupture brutale** des relations commerciales établies et dont les dispositions, "par la généralité de leurs termes (...) sont applicables au contrat de franchise commerciale (...) faisant suite à de précédents contrats de même nature et objet et générant une relation commerciale établie au sens dudit article".

Les juges condamnent dès lors le franchiseur pour avoir notifié au franchisé 20 jours seulement avant l'arrivée du terme que son contrat ne serait pas renouvelé.

Suffisants aux yeux de la loi dans la phase précontractuelle pour permettre au candidat franchisé de se forger une opinion, ces 20 jours apparaissent aux juges largement trop courts dans la phase finale des relations commerciales pour lui permettre de se retourner !



— **Certes, et les magistrats le relèvent, il était prévu que "le contrat ne pouvait se renouveler par tacite reconduction"** et qu'avant son terme, les parties se concerteraient "pour envisager les modalités d'un éventuel renouvellement". Il était également rappelé que chaque partie avait "la faculté de ne pas renouveler le contrat" (...) de ne pas ouvrir de négociations (dans ce but) ou de les rompre sans que l'autre partie puisse réclamer un quelconque "droit à indemnité".

— **Toutefois, pour les juges, il aurait fallu que le franchiseur fasse connaître sa décision de non-renouvellement au moins 6 mois avant l'arrivée du terme**, les parties ayant "entretenu des relations commerciales dans le cadre de contrats successifs de franchise depuis douze ans".

Peut-être demain sera-t-il jugé qu'un seul et premier contrat constitue en lui-même une relation commerciale établie soumettant le non-renouvellement au respect d'un préavis raisonnable...

— **En toute hypothèse, la prudence devrait donc conduire les franchiseurs à écrire systématiquement et suffisamment à l'avance au franchisé pour dénoncer expressément le contrat à son échéance.** A cette occasion, le franchiseur doit faire connaître au franchisé sa décision – qui peut être ferme et non négociable – de ne pas renouveler le contrat ou d'envisager un renouvellement selon des modalités qui resteraient à définir et qui souvent prennent pour base le modèle de contrat alors en vigueur dans le réseau.

— **Une prudence redoublée amenant à indiquer qu'à défaut de signature d'un nouveau contrat à 3 mois de l'échéance, il devra être considéré que les relations prendront définitivement fin à l'arrivée du terme.** Ainsi, il ne suffit pas de siffler la fin de partie; encore faut-il le faire suffisamment à l'avance pour que le franchisé ne vienne pas prétendre qu'il aurait été pris au dépourvu. ■