

INTERVENTION DE MAÎTRE RÉMI DE BALMANN

Avocat associé, Cabinet D, M & D
Membre du Collège des experts de la Fédération française de franchise

« Je me permettrai de réagir aux propos du Bâtonnier Leloup.
La commission-affiliation fait décidément toujours tourner les têtes.
Pour ma part, je ne peux que déplorer – pour les têtes de réseaux – que l'on s'efforce encore de contester que les commissionnaires affiliés ne seraient pas des commerçants indépendants.
Si le statut d'agent commercial doit être refusé aux commissionnaires affiliés, c'est bien parce qu'ils ont une clientèle propre.
Comment ne pas tenir compte des enseignements des deux arrêts successifs de la Cour de cassation en date des 28 février 2008 et 29 juin 2010 ?
Si le premier arrêt du 28 février 2008 était un arrêt disciplinaire (la Cour de cassation ayant reproché à la cour d'appel de n'avoir pas tiré les conséquences légales de ses constatations),

le second arrêt du 29 juin 2010 a toutes les caractéristiques d'un arrêt de principe.
Pour moi, cet arrêt s'inscrit – dix ans après – dans la continuité de la jurisprudence *Trévisan* qui avait reconnu au franchisé le bénéfice de la propriété commerciale.
Cet arrêt a d'ailleurs bel et bien été publié au *Bulletin* et il figure en bonne place sur le site de la Cour de cassation, au titre des arrêts de la chambre commerciale de juin 2010 (Cass. com., 29 juin 2010, n° 09-66.773, Bull. civ. IV, n° 144, JCP E 2010, n° 30-33, p. 35).
La Cour de cassation a ainsi fait ressortir les traits caractéristiques de la commercialité au travers de la notion de vendeur, de la titularité du droit au bail et de la propriété de la clientèle.
Depuis l'arrêt *Chattawak* du 29 juin 2010 (préc.), les juges du fond s'alignent les uns après les autres sur cette décision qui a tracé la voie de la commission-affiliation.

La Cour d'appel de Versailles – après avoir notamment relevé que « la clientèle lui est propre et fidélisée, ainsi que le démontre sa poursuite de la même activité commerciale sous une autre enseigne à l'issue du contrat (...) » – a ainsi débouté une affiliée du réseau Mexx, jugeant que « ce contrat ne peut s'analyser en contrat d'agent commercial, mandataire chargé de façon permanente de négocier et n'ouvre pas droit à une indemnité destinée à compenser la perte de marché » (CA Versailles, 12^e ch., sect. 1, 9 juin 2011, n° RG : 10/03622, Rabah c/ Point Bleu).
Et la Cour d'appel de Paris a de même jugé qu'une affiliée du réseau Valège « qui a la qualité de commerçant et exploite un fonds de commerce comprenant une clientèle propre ne peut être égent commercial » (CA Paris, pôle 5, 5^e ch., 3 nov. 2011, n° RG : 09/21634) ».