

Un franchisé n'est pas fautif lorsqu'il prépare un projet concurrent pendant l'exécution de son contrat

le 2 avril 2025

AFFAIRES | Concurrence - Distribution

Un franchisé peut librement initier un projet concurrent pendant l'exécution de son contrat. Les actes préparatoires réalisés ne sont pas fautifs. Seule peut être sanctionnée la concurrence effective, c'est-à-dire la mise en œuvre concrète du projet. L'arrêt invite donc à réfléchir sur ce qui relève de ces deux catégories afin de cerner, au mieux, la liberté profitant au franchisé.

- [Com. 19 mars 2025, F-B, n° 23-22.925](#)

1. Un franchisé peut-il, pendant l'exécution de son contrat, préparer une activité concurrente ? C'est sur cette intéressante question que se penche l'arrêt *SJM*, publié au *Bulletin* (Com. 19 mars 2025, n° 23-22.925, D. 2025. 580 [🔗](#)). Les faits peuvent être simplifiés afin de mieux cerner la problématique. *Primo*, un franchisé exerce une activité d'assistance à domicile pour les personnes âgées ou handicapées au sein d'un réseau appartenant au groupe Orpea. *Deuxio*, ce franchisé initie divers actes préparatoires à une activité concurrente (création de sociétés, dépôt de marques, information des clients, publication sur les réseaux sociaux, etc.). *Tertio*, le franchiseur résilie le contrat au motif que ces actes préparatoires ont violé diverses obligations pesant sur le franchisé (obligations de non-concurrence, de loyauté envers le franchiseur, de bonne foi et de confidentialité).

2. La cour d'appel considère que ces actes préparatoires ne sont pas fautifs (Paris, pôle 5- ch. 4, 13 sept. 2023, n° 21/14865). La Cour de cassation le confirme. L'attendu mérite d'être reproduit car sa portée est générale : « le franchisé peut, sans violer la clause de non-concurrence stipulée au contrat de franchise ni les obligations de loyauté et de bonne foi contractuelles, accomplir des actes préparatoires à une activité concurrente de celle du franchiseur, à condition que cette activité ne débute effectivement qu'après l'expiration du contrat de franchise et de son engagement de non-concurrence » (arrêt, § 12).

3. La formule rappelle bien sûr celle employée lorsqu'un salarié, au cours de son contrat, prépare une activité concurrente (Com. 13 mars 2001, n° 99-11.178, D. 2002. 1264 [🔗](#), obs. Y. Picod [🔗](#) : « seul l'exercice effectif d'une activité concurrente de celle de leur employeur par des salariés encore dans les liens du contrat de travail constitue une faute de concurrence déloyale » ; Soc. 23 sept. 2020, n° 19-15.313, [Dalloz actualité, 12 oct. 2020, obs. W. Fraisse](#) ; D. 2020. 1899 [🔗](#)).

Si l'orientation n'est donc pas nouvelle, la logique à l'œuvre doit être bien saisie. La Cour procède en effet à une articulation, somme toute assez subtile, entre les obligations – contractuelles ou légales – pesant sur le franchisé et la liberté profitant à tout opérateur. En d'autres termes : l'arrêt n'interdit pas au franchisé d'initier un projet concurrent mais il ne confère pour autant aucun blanc-seing qui autoriserait toute concurrence.

Il faut donc soigneusement distinguer entre l'autorisation des seuls « actes préparatoires » (arrêt, § 12) au projet concurrent et l'interdiction de la « concurrence effective » (sur l'emploi de cette expression, Com. 13 mars 2001, n° 99-11.178, préc.).

Licéité des actes préparatoires à une activité concurrente

4. Le contrat de franchise ne saurait annihiler toute liberté d'entreprendre du franchisé. C'est sur cet aspect que l'arrêt commenté s'avère le plus intéressant. Les actes préparatoires ne sont pas fautifs car il n'y a, en réalité, pas de concurrence : le franchisé ne fait que préparer un projet ; le franchiseur ne souffre donc de rien.

5. Si l'on comprend sans peine la logique, encore faut-il cerner ce qu'est un acte préparatoire (ou, en creux, ce qu'est une concurrence effective). La distinction semble reposer sur la commercialisation des produits ou services : si le franchisé débute, dans le cadre de son projet concurrent, cette commercialisation, il ne s'agit plus d'actes préparatoires mais bien d'une concurrence effective ; si le franchisé se contente, comme en l'espèce, de créer des sociétés, de déposer des marques, etc., il ne commercialise rien et se limite donc à des actes préparatoires.

6. Des situations pourront évidemment être sujettes à débat. *Quid*, par exemple, si le franchisé réalise un devis voire profite du paiement d'un acompte ? La discussion peut s'engager mais on peut raisonnablement avancer que la conception de la commercialisation – ou de concurrence effective – est assez stricte. L'arrêt commenté en est un bon exemple. Le franchisé avait, en l'espèce, informé des clients et promu son projet sur les réseaux sociaux, soit des actes traduisant un avancement certain du projet. Pour autant, il n'y a ici aucune concurrence effective, ces actes relèvent donc de la catégorie des « actes préparatoires » (arrêt, § 12), qui ne sont pas fautifs.

7. Un franchiseur désireux de protéger ses intérêts peut-il alors stipuler une clause résolutoire qui interdirait tout acte préparatoire ? La validité d'une telle clause apparaît discutable. De façon générale, elle reviendrait à brider excessivement la liberté d'entreprendre du franchisé. Plus spécifiquement, cette clause pourrait constituer une pratique restrictive de concurrence (avantage manifestement disproportionné ou déséquilibre significatif en tête, C. com. art. L. 442-1, I, 1° et 2°).

Interdiction d'une concurrence effective

8. Ce que l'arrêt commenté interdit, c'est une concurrence effective du franchisé. À dire vrai, il n'y a ici rien de nouveau. L'arrêt *Buffalo Grill* a ainsi pu sanctionner un franchisé qui avait, pendant l'exécution du contrat, créé une société tierce exploitant un restaurant concurrent de ceux ouverts au sein du réseau (Com. 14 nov. 2018, n° 17-19.851, D. 2019. 783, obs. N. Ferrier [a](#) ; *ibid.* 2374, obs. Centre de droit de la concurrence Yves Serra [a](#) ; AJ contrat 2019. 92, obs. S. Regnault [a](#) ; RTD civ. 2019. 100, obs. H. Barbier [a](#)). Dit autrement : concurrence effective était faite au franchiseur, ce qui justifiait la résiliation pour faute grave du franchisé.

9. Les franchiseurs ne sont nullement démunis pour lutter contre cette concurrence effective. Le contrat est largement mobilisé. Le contrat de franchise contient, en effet, une multitude de clauses, qu'on qualifiera volontiers de clauses types, visant à assurer la loyauté – au sens large – du franchisé envers le franchiseur et qui proscrivent toute concurrence, directe ou indirecte, du franchisé. On peut ainsi citer, pêle-mêle et sans souci d'exhaustivité, les clauses de non-concurrence, d'exclusivité, de bonne foi ou de loyauté ; clauses fréquemment doublées d'une clause pénale afin d'être encore plus dissuasives.

10. Ces clauses sont indispensables en franchise. Elles le sont dans la relation individuelle franchisé/franchiseur. Le franchisé doit s'investir pleinement dans le projet et le franchiseur ne doit pas subir la concurrence d'une personne qu'il a formée, à qui il a révélé son savoir-faire, etc. Ces clauses sont aussi indispensables à un niveau plus global car le franchiseur doit garantir aux autres membres du réseau qu'ils ne subiront pas la concurrence d'un (ex-)franchisé.

11. Au-delà des clauses, les obligations légales, notamment celle d'exécuter le contrat de bonne foi (C. civ., art. 1104), peuvent utilement venir compléter les clauses précitées, voire en combler les lacunes (pour d'autres ex., Y. Heyraud, *Le contrat de franchise*, Lexbase, coll. « Ouvrage », 2024, § 8-4-2).

par Yann Heyraud, Avocat, Docteur en droit, Centre de droit des affaires (EA 3195)