



(/p/contrat-de-franchise-les-bases-pour-un-jeune-franchiseur)

Quelle durée pour un approvisionnement exclusif ?



()

Les avocats du cabinet Simon Associés

La durée des clauses d'approvisionnement exclusif est limitée par plusieurs corps de règles.

1 - LES REGLES DU DROIT COMMERCIAL GÉNÉRAL

Primo, l'article L. 330-1 du Code de commerce limite la durée de telles clauses à dix ans, sachant qu'un engagement excessif serait a priori réduit et non annulé (Cass. com., 1er décembre 1981, Bull. civ. IV, n° 423).

Secundo, il s'infère de l'article L. 341-1 du Code de commerce que, dans la plupart des hypothèses que l'on rencontre en franchise, la durée de l'engagement d'approvisionnement exclusif devra avoir une échéance commune avec le contrat de franchise et plus généralement avec les



contrats liant le franchiseur au franchisé dès lors qu'ils comportent des clauses susceptibles de limiter la liberté d'exercice par ce dernier de son activité commerciale.

2 - LES REGLES DU DROIT DE LA CONCURRENCE

Un accord d'approvisionnement exclusif est susceptible de constituer une entente restrictive de concurrence dès lors qu'il limite la concurrence entre les fournisseurs.

Toutefois, en général, sont exemptés les engagements d'approvisionnement exclusif dont la durée ne dépasse pas cinq ans (art. 5, 1, a) Règlement n° 330/2010).

Mieux, dans son fameux arrêt *Pronuptia* (CjCE, 17 déc. 1986, aff. C-161/84), la Cour de justice avait jugé que la franchise (de distribution), « qui permet au franchiseur de tirer parti de sa réussite, ne porte pas atteinte en soi à la concurrence » (pt. 15) et que, pour fonctionner, elle suppose que le **franchiseur transmette aux franchisés savoir-faire et assistance** sans risquer qu'ils profitent aux concurrents (pt. 16) et prenne des mesures propres à préserver l'identité et la réputation du réseau qui est symbolisé par l'enseigne (pt. 17). Dès lors, les clauses « indispensables » à la protection du savoir-faire et de l'assistance, de même que les clauses qui organisent le contrôle « indispensable » à la préservation de l'identité et de la réputation du réseau ne constituent pas des restrictions de concurrence (pt. 16 et s.). S'agissant en particulier de la « clause prescrivant au franchisé de ne vendre que des produits provenant du franchiseur ou de fournisseurs sélectionnés par lui », c'est-à-dire la clause d'approvisionnement exclusif, elle peut, suivant le contexte, « être considérée comme nécessaire à la protection de la réputation du réseau » (pt. 21).

En droit français de la concurrence, le Conseil de la concurrence, dans sa décision *Zannier* (Cons. conc., 28 mai 1996, déc. n° 96-D-36), reprendra la substance de l'arrêt *Pronuptia*.

Ces décisions, qui font une application de la théorie des restrictions accessoires à la franchise, (sur celles-ci, v. not. Cj, 23 janvier 2018, *Roche et Novartis*, aff. 179/16), suggèrent que, pour les produits spécifiques à la franchise, les engagements d'approvisionnement exclusif n'ont pas à être limités dans leur durée.



Les Lignes directrices sur les restrictions verticales sont également dans ce sens (pt 190 : « une obligation de non- concurrence relative aux biens ou services achetés par le franchisé ne relèvera pas de l'article 101, paragraphe 1, lorsqu'elle est nécessaire au maintien de l'identité commune et de la **réputation du réseau franchisé**. Dans de tels cas, la durée de l'obligation de non-concurrence n'est pas un facteur pertinent au regard de l'article 101, paragraphe 1, pour autant qu'elle n'excède pas celle de l'accord de franchise lui-même ») et la Cour de cassation s'est d'ailleurs récemment prononcée en faveur d'une telle distinction (Cass. com., 20 déc. 2017, no 16-20500 et 16-20501).

Par où l'on voit l'importance de distinguer les produits spécifiques au **réseau de franchise** des produits non spécifiques...

Par [François-Luc SIMON](https://franchisebusinessclub.com/membre/francoislucsimon) et Cyril GRIMALDI

Du [cabinet Simon associés](https://franchisebusinessclub.com/p/cabinet-d-avocats-simon-associes)

<https://franchisebusinessclub.com/article/cahier-special-droit-de-la-franchise-2021-du-cabinet-simon-associes>

Cahier Spécial Droit de la Franchise 2021 du cabinet Simon a.s.
<https://franchisebusinessclub.com/article/cahier-special-droit-de-la-franchise-2021-du-cabinet-simon-associes>

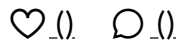
Ce cahier spécial du droit de la franchise est réalisé par ...



[#réseau de franchise \(/recherche?terms=r%C3%A9seau%20de%20franchise\)](#)

[#franchiseur \(/recherche?terms=franchiseur\)](#)

[#franchisé \(/recherche?terms=%20franchis%C3%A9\)](#)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter




Recommandations d'article

 (/article/30454-
visiteurs-en-mars-2023-les-franchise-expo-paris) 28 mars 2023

Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris


(/article/30454-

 (/article/2/commen-
devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9) (/membre/jeansamper)

Article

Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9

(/article/commen

 (/p/contrat-de-franchise-les-biens-pour-devenir-une-cause-d-engagement-du-franchisé) 24 mars 2023

Article

L'espérance de gain comme cause d'engagement du franchisé





[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)



[\(/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9\)](/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9)

2

[1 \(/article/l-esperance-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise\)](/article/l-esperance-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise)



Mentions légales • [Conditions générales d'utilisation](#) • [Politique de confidentialité \(/confidentialite\)](#)

