

# **La jurisprudence réunionnaise en matière de franchise**

Réchad PATEL

*Avocat au Barreau de Saint-Denis*

Adéone LAFABLE

*Juriste au sein du cabinet Patel Avocats*

## **Résumé**

*L'étude de la jurisprudence réunionnaise en matière de franchise permet de dresser un certain nombre de constats généraux particulièrement instructifs, mais aussi de mettre en lumière certaines décisions qui prennent en considération le contexte local.*

## **Mots-clés**

*Supermarchés – Restauration – Contentieux au fond – Annulation – Contexte local*

## **Abstract**

*The study of Reunionese case law in franchise matters allows for the identification of a number of general observations that are particularly insightful, as well as highlighting certain rulings that take the local context into account.*

## **Keywords**

*Supermarkets – Catering – Litigation on the merits – Cancellation – Local context*

## **Mode de citation:**

Réchad PATEL – Adéone LAFABLE, « La jurisprudence réunionnaise en matière de franchise », *R.J.O.I. 2025* (n° 35) – Actes de la journée d'études *Le droit de la franchise à La Réunion* (25 octobre 2024) – pp. 207-215.

Si les décisions de la Cour de cassation sont parfaitement visibles et largement commentées dans les revues, on ne connaît pas toujours très bien (et c'est dommage !) la jurisprudence locale en matière de franchise.

Pourtant, il est important de prendre connaissance des questions qui se posent ici à la Réunion en droit de la franchise, de déterminer si celles-ci sont spécifiques et, le cas échéant, d'établir si une tendance jurisprudentielle particulière se dégage.

Nous avons ainsi lancé une recherche sur la base de données *LexisNexis*, sans fixer de limite de période, afin d'identifier les arrêts de la Cour d'appel de Saint-Denis relatifs à la franchise.

Bien sûr, cette démarche a ses limites. D'abord, elle repose sur une seule base de données, qui n'a rien d'officiel. Ensuite, elle laisse de côté les décisions de première instance, ainsi que toutes les décisions rendues par des juridictions métropolitaines au sujet de litiges impliquant des entreprises réunionnaises. Il est en effet tout à fait possible, voire fréquent, qu'un tribunal métropolitain soit saisi, soit en vertu d'une clause attributive de compétence, soit d'une spécialisation de juridiction (type rupture brutale des relations commerciales établies).

Cela étant dit, la récolte de décisions de la Cour d'appel de Saint-Denis ne fut pas très abondante, correspondant à un peu moins d'une vingtaine d'arrêts (dix-neuf arrêts exactement)<sup>1</sup>.

On peut donc se risquer à dire qu'il existe relativement peu de jurisprudence relative à la franchise à la Réunion.

Comment l'expliquer ? Nous pouvons penser qu'il existe peu de contentieux et qu'en cas de litige, ces derniers se résolvent : à l'amiable (les parties n'ont souvent aucun intérêt à aller jusqu'au conflit au vu des enjeux économiques ; le contentieux sera généralement le dernier recours) ; par arbitrage (il est vrai que les clauses compromissoires sont fréquemment présentes dans les contrats de franchise).

---

<sup>1</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. com., 8 août 2014, n°13/00293 ; ch. civ., 14 septembre 2012, n°10/02117 ; ch. civ., 14 septembre 2012, n°10/02116 ; ch. civ., 14 juin 2013, n°12/00855 ; ch. com., 7 novembre 2011, n°09/01463 ; ch. com., 18 février 2015, n°13/00095 ; ch. com., 21 janvier 2015, n°13/00096 ; ch. soc., 31 octobre 2017, n°15/00363 ; ch. com., 2 novembre 2016, n°14/022024 ; ch. com., 4 mai 2016, n°15/00648 ; ch. com., 3 janvier 2017, n°16/00251 ; ch. com., 18 septembre 2019, n°19/00169 ; ch. com., 10 octobre 2018, n°16/00574 ; ch. com., 12 février 2020, n°18/01595 ; ch. com., 6 mars 2020, n°18/02128 ; ch. com., 25 novembre 2020, n°19/02501 ; ch. com., 29 novembre 2019, n°17/01517 ; ch. civ., 15 décembre 2023, n°22/00784 ; ch. com., 26 mars 2021, n°17/02040.

Mais ce n'est pas parce qu'il y a peu de décisions qu'elles ne sont pas dignes d'intérêt !

Il est donc important de vous en faire une présentation générale avant de mettre en lumière certains arrêts particulièrement intéressants. Pour filer la métaphore photographique, de vous en donner une vision panoramique (I) avant de zoomer (II).

## I. Vision panoramique

Cette vision panoramique porte aussi bien sur les éléments de fait (A) que des sur les éléments de droit (B) des décisions rendues.

### A. Aspects factuels

S'agissant des faits, on peut faire trois types d'observations.

Les premières portent sur les secteurs d'activité concernés par la jurisprudence. Sur la première marche du podium et *ex aequo*, nous avons les commerces de détails type supermarché (six décisions<sup>2</sup>) et également les commerces de restauration (six décisions<sup>3</sup>). À la deuxième place et toujours *ex aequo*, nous retrouvons les commerces de soins et beauté (deux décisions<sup>4</sup>) ainsi que les commerce de vêtements (deux décisions<sup>5</sup>).

La deuxième série d'observations est relative aux réseaux de franchise concernés. La palme revient au groupe Caillé, qui est au centre de cinq décisions<sup>6</sup>. Parmi les plus connus, nous pouvons également citer le réseau la Boucherie (trois

---

<sup>2</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. com., 8 août 2014, n°13/00293 ; ch. civ., 14 septembre 2012, n°10/02117 ; ch. civ., 14 septembre 2012, n°10/02116 ; ch. soc., 31 octobre 2017, n°15/00363 ; ch. com., 10 octobre 2018, n°16/00574 ; ch. com., 12 février 2020, n°18/01595.

<sup>3</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. civ., 14 juin 2013, n°12/00855 ; ch. com., 18 février 2015, n°13/00095 ; ch. com., 21 janvier 2015, n°13/00096 ; ch. com., 4 mai 2016, n°15/00648 ; ch. com., 29 novembre 2019, n°17/01517 ; ch. com., 26 mars 2021, n°17/02040.

<sup>4</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. com., 2 novembre 2016, n°14/022024 ; ch. com., 6 mars 2020, n°18/02128.

<sup>5</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. com., 7 novembre 2011, n°09/01463 ; ch. civ., 15 décembre 2023, n°22/00784.

<sup>6</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. com., 8 août 2014, n°13/00293 ; ch. civ., 14 septembre 2012, n°10/02117 ; ch. civ., 14 septembre 2012, n°10/02116 ; ch. com., 10 octobre 2018, n°16/00574 ; ch. com., 12 février 2020, n°18/01595.

décisions<sup>7</sup>), le glacier L'Igloo (une décision<sup>8</sup>) ou encore l'agence immobilière Century 21 (une décision<sup>9</sup>).

Enfin, troisième observation, ces décisions relèvent généralement d'un contentieux au fond (huit décisions<sup>10</sup> dont une qui a été rendue sur renvoi après cassation). Il existe également des décisions rendues initialement en première instance par le juge commissaire (trois décisions<sup>11</sup>) et quelques-unes en référé (deux décisions<sup>12</sup>). Par ailleurs, la quasi-majorité des franchisés, parties dans les contentieux, faisaient l'objet parallèlement d'une procédure collective, ce qui permet d'appuyer la thèse selon laquelle le contentieux est souvent le dernier recours.

Que peut-on en conclure ? Concrètement, que ce soit pour les secteurs d'activité ou les réseaux de franchise, ces derniers sont assez variés. En revanche, le type de contentieux est principalement un contentieux au fond et cela peut s'expliquer tout simplement par l'objet des demandes formulées par les parties.

## B. Aspects juridiques

S'agissant maintenant des aspects juridiques, on peut d'abord évoquer l'objet des demandes.

Sur ce point, une tendance très nette se dégage.

Dans la grande majorité des affaires, deux demandes étaient en effet formulées : par le franchisé, la demande d'annulation du contrat de franchise, en particulier pour non-respect de la loi Doubin ; côté franchiseur, la demande de résiliation du contrat aux torts du franchisé, généralement pour non-paiement des redevances ou d'autres factures. Douze décisions<sup>13</sup> sur dix-neuf sont concernées par ces demandes.

---

<sup>7</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. civ., 14 juin 2013, n°12/00855 ; ch. com., 21 janvier 2015, n°13/00096 ; ch. com., 26 mars 2021, n°17/02040.

<sup>8</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. com., 4 mai 2016, n°15/00648.

<sup>9</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. com., 25 novembre 2020, n°19/02501.

<sup>10</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. com., 18 février 2015, n°13/00095 ; ch. com., 21 janvier 2015, n°13/00096 ; ch. com., 2 novembre 2016, n°14/022024 ; ch. com., 4 mai 2016, n°15/00648 ; ch. com., 10 octobre 2018, n°16/00574 ; ch. com., 12 février 2020, n°18/01595 ; ch. com., 29 novembre 2019, n°17/01517 ; ch. civ., 15 décembre 2023, n°22/00784 ; ch. com., 26 mars 2021, n°17/02040 (sur renvoi après cassation).

<sup>11</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. com., 8 août 2014, n°13/00293 ; ch. com., 3 janvier 2017, n°16/00251 ; ch. com., 25 novembre 2020, n°19/02501.

<sup>12</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. civ., 14 juin 2013, n°12/00855 ; ch. com., 7 novembre 2011, n°09/01463.

<sup>13</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. civ., 14 juin 2013, n°12/00855 ; ch. com., 7 novembre 2011, n°09/01463 ; ch. com., 18 février 2015, n°13/00095 ; ch. com., 21 janvier 2015, n°13/00096 ;

Les autres décisions portent sur des contentieux dans lesquels le droit de la franchise est plutôt annexe : des liquidations d'astreintes (deux décisions<sup>14</sup>), des questions de compétence (deux décisions<sup>15</sup>), une revendication de marchandises (une décision<sup>16</sup>) ou encore une contestation de licenciement pour faute grave (une décision<sup>17</sup>).

Au-delà de l'objet des demandes, est-il possible de dégager une tendance plutôt pro-franchiseur ou pro-franchisés de la jurisprudence de la Cour d'appel de Saint-Denis ?

La réponse est non ! Si sept décisions<sup>18</sup> ont été rendues en faveur des franchiseurs, cinq d'entre elles<sup>19</sup> ont en effet été rendues en faveur des franchisés.

De plus, deux décisions tranchent en faveur des deux parties<sup>20</sup> (dont une qui opère une compensation entre la facture due par le franchisé et le préjudice qu'il a subi).

On peut donc dire que la jurisprudence est plutôt équilibrée même si la nullité du contrat sur le fondement de la loi Doubin, sur ces dix-neuf décisions, n'a été accordée que deux fois<sup>21</sup> (dont une après renvoi sur cassation). Dans tous les autres cas, la Cour d'appel a estimé que les franchisés ont échoué à apporter la preuve d'un vice de consentement.

---

ch. com., 2 novembre 2016, n°14/022024 ; ch. com., 4 mai 2016, n°15/00648 ; ch. com., 10 octobre 2018, n°16/00574 ; ch. com., 12 février 2020, n°18/01595 ; ch. com., 6 mars 2020, n°18/02128 ; ch. com., 25 novembre 2020, n°19/02501 ; ch. com., 29 novembre 2019, n°17/01517 ; ch. com., 26 mars 2021, n°17/02040.

<sup>14</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. civ., 14 septembre 2012, n°10/02117 ; ch. civ., 14 septembre 2012, n°10/02116.

<sup>15</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. com., 3 janvier 2017, n°16/00251 ; ch. com., 25 novembre 2020, n°19/02501.

<sup>16</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. com., 8 août 2014, n°13/00293.

<sup>17</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. soc., 31 octobre 2017, n°15/00363.

<sup>18</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. civ., 14 septembre 2012, n°10/02117 ; ch. com., 21 janvier 2015, n°13/00096 ; ch. soc., 31 octobre 2017, n°15/00363 ; ch. com., 4 mai 2016, n°15/00648 ; ch. com., 10 octobre 2018, n°16/00574 ; ch. com., 6 mars 2020, n°18/02128 ; ch. com., 29 novembre 2019, n°17/01517.

<sup>19</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. com., 8 août 2014, n°13/00293 ; ch. civ., 14 juin 2013, n°12/00855 ; ch. com., 18 février 2015, n°13/00095 ; ch. com., 2 novembre 2016, n°14/022024 ; ch. com., 26 mars 2021, n°17/02040.

<sup>20</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. civ., 14 septembre 2012, n°10/02116 ; ch. com., 7 novembre 2011, n°09/01463.

<sup>21</sup> CA Saint-Denis (Réunion), ch. com., 2 novembre 2016, n°14/022024 ; ch. com., 26 mars 2021, n°17/02040 (sur renvoi après cassation).

## **II. Zoom**

Le contentieux de la franchise – de manière générale - est la plupart du temps le contentieux de l'échec d'un projet. Lorsque le contentieux naît, le mal est fait, il s'agit de faire les comptes. Et la question se posera de savoir qui du franchiseur ou du franchisé est responsable de l'échec et va en payer le prix. De ce point de vue, le contentieux réunionnais de la franchise, dans sa structure et son approche, est identique à celui des juridictions nationales. Mais parfois, le juge vient appuyer son analyse avec des éléments de contexte local (B). Avant d'évoquer le fond de ces décisions, il est intéressant de faire deux remarques liminaires liées à la procédure (A).

### **A. Sur la procédure**

*Primo*, on constate que la plupart du temps, le contentieux arrive trop tard et se fait à perte. Le temps est déterminant. Pourquoi ? Il est utile de souligner la chronologie des événements : on observe la plupart du temps dans les arrêts étudiés, que tout commence par des impayés du franchisé. Le franchiseur finit par l'assigner en paiement des redevances. C'est alors que le franchisé soulève en défense des manquements du franchiseur pour voir annuler ou résilier le contrat de franchise. Et l'on constate que le franchisé ouvre un redressement voire une liquidation juste après. Cela démontre que les parties sont souvent en position d'attente, ou ignorent les alertes, ce qui n'est pas une bonne stratégie. Tout le monde est perdant. Le franchiseur a peu de chances d'obtenir le paiement de ses redevances puisque le franchisé est en cessation des paiements, et le franchisé a perdu son fonds de commerce lorsque son procès aboutit (même s'il obtient l'annulation et les restitutions). Un conseil s'impose : il ne faut pas attendre, et réagir vite ! Il est important de se plaindre, d'informer l'autre partie, parce le premier réflexe d'un professionnel du droit sera de demander s'il y a eu des échanges !

*Secundo*, sur le plan de la procédure, on peut relever que ce qui est demandé dans un premier réflexe – et il s'agit là d'un remède efficace peu connu du grand public –, c'est une exécution forcée du contrat sous astreinte, y compris si ce contrat a été résilié unilatéralement pour faute. Cette stratégie est intéressante parce qu'elle peut être obtenue en référé localement – donc sans sortir du territoire - et permet d'assurer la poursuite du contrat le temps que soit traité le contentieux. Or, et c'est encore plus vrai à la Réunion, le temps que soit traité le contentieux peut être plus ou moins long quand on sait que de nombreux contentieux sont traités en métropole, soit en vertu d'une clause attributive de juridiction, soit en vertu de la règle du domicile du défendeur, soit encore à raison du fondement invoqué (art. L. 442-1 du code de commerce par exemple). Pas forcément parce

que les juridictions de métropole prennent plus de temps (c'est très variable d'une ville à l'autre), mais parce qu'on ajoute des difficultés au justiciable (coût de défense à réunir très vite par exemple !). Les juges des référés réunionnais doivent s'emparer de ce pouvoir.

## B. Sur le fond

S'agissant de l'analyse de fond, quand on s'intéresse de près à certaines décisions, on peut effectivement remarquer que les spécificités du marché local font souvent leur entrée dans le débat. Soit parce qu'une question va objectivement se poser du fait de l'insularité comme par exemple en matière douanière sur les déclarations de valeur<sup>22</sup>. Soit parce qu'on va devoir appréhender le contexte local pour apprécier la responsabilité d'une partie dans l'exécution du contrat et là c'est plus intéressant. Par exemple, le produit était-il en adéquation avec le marché local ? À qui la faute ? L'obligation d'approvisionnement prioritaire ne doit-elle pas être appréciée en tenant compte de l'insularité ? Les facteurs locaux viennent en sus des autres critères. Quand on parle de spécificité locale, ce n'est pas exclusivement la Réunion. On peut prendre en compte la spécificité d'un pays à l'autre, une région de France à l'autre, voire une région de la Réunion à l'autre. Cette spécificité est utilisée comme argument ou comme fondement des décisions.

Dans l'affaire *Pardon Crédit / Morand*<sup>23</sup>, la célèbre marque de vêtements réunionnaise avait eu la bonne idée de conclure un contrat de franchise avec une société Morand qui souhaitait ouvrir une boutique dans la ville très ensoleillée de...Dunkerque. Un litige survient sur le paiement des redevances par le franchisé au bout de seulement quelques mois. Pardon assigne en paiement et en résiliation du contrat. Le franchisé demande alors la nullité du contrat pour défaut de communication des informations précontractuelles exigées par l'article L. 330-3 du Code de commerce, ainsi que pour défaut d'assistance (vices du consentement, dol et erreur).

Les premiers juges du tribunal de commerce de Saint-Denis avaient donné gain de cause à Pardon. À l'inverse, la Cour retient une responsabilité de Pardon qui n'a pas rempli ses obligations. Et un élément intéressant va entrer dans l'analyse des responsabilités. En effet, la Cour écarte un élément qu'avaient retenu les premiers juges comme déterminant pour retenir la responsabilité du franchisé : « *la vie de grisaille climatique permanente* » de Dunkerque et « *l'inadéquation du produit vendu à la structure sociologique et psychologique de ladite région du monde [sic]* ».

---

<sup>22</sup> CA St Denis, 15 décembre 2023, n°22/00784.

<sup>23</sup> CA Saint-Denis, 7 novembre 2011, n°09/01463.

Elle ajoute que cet élément ne peut être retenu – sous-entendu pour exonérer Pardon - parce que Pardon avait pris ultérieurement la décision de conclure des contrats de franchise dans les villes de Rouen, Paris, Besançon, Annecy, « *dont le climat n'a pas grand-chose à voir avec celui de la Réunion ou même de Marseille* ».

Deux enseignements peuvent être tirés de cette décisions. D'une part, le contexte local devient un élément à part entière du débat pour apprécier l'éventuelle faute des parties, parce que ce critère peut affecter la rentabilité de l'opération, voire même sa faisabilité. D'autre part, il est nécessaire d'anticiper sur la faisabilité de l'opération lorsqu'on s'adresse à un marché qui est totalement différent de celui qui a vu la marque se développer initialement et de bien définir les obligations des parties (réalisation d'une étude de marché par exemple). À défaut, on s'expose à une appréciation assez aléatoire des tribunaux. La réalité du marché local incombe-t-elle au franchisé ou au franchiseur ?

Dans l'affaire *Carrefour/ Caillé Grande distribution*<sup>24</sup>, il s'agissait d'un contrat de master franchise portant sur les enseignes « Shopi ». La responsabilité du Master Franchisé (Caillé) était recherchée par le franchiseur pour des défaillances d'un sous-franchisé qui tenait une seule boutique à Cilaos et qui avait commis des manquements (bon maintien de la notoriété de la marque, respect des normes prescrites par le franchiseur et de l'assortiment déterminé par celui-ci...).

Il est constaté que le sous-franchisé ne commercialise pas deux marques du franchiseur dans son magasin de Cilaos : « reflets de France » et « grand jury ». Or, le Master Franchisé tentait de se défendre en arguant de la faiblesse du marché constitué par le magasin de Cilaos pour ce type de produit, en vue de justifier l'absence des produits en magasin. Manifestement, le cidre de Normandie ne pesait pas bien lourd face au vin de Cilaos !

La Cour refuse cet argument parce que (i) elle constate que ces produits étaient vendus dans les magasins de l'enseigne Champion que le Master Franchisé exploitait dans l'île et (ii) la faiblesse du marché lui est imputable. Ce n'est donc pas à la carte !

La faute du Master Franchisé est également appréciée au niveau de l'obligation de faire de la publicité (un article du contrat l'obligeait à développer et faire développer une communication publicitaire par ses sous-franchisés) : la Cour dit qu'il n'est pas responsable de ne pas avoir développé une campagne sur toute la Réunion pour promouvoir l'enseigne Shopi qui ne disposait que d'un seul Magasin situé « *dans un endroit isolé et peu accessible* » mais elle reconnaît sa responsabilité car il lui appartenait de « *s'assurer que son franchisé développait une communication publicitaire à l'échelle de son magasin* ».

---

<sup>24</sup> CA Saint-Denis, 14 septembre 2012, n°10/02116.

On voit donc que le marché local vient ici aggraver ou atténuer la responsabilité des parties dans l'exécution du contrat.

Dans l'affaire *Sodexpro/Caci*<sup>25</sup> il est reproché au Franchisé de ne pas avoir respecté une clause d'approvisionnement prioritaire auprès de son franchiseur. Pour apprécier le bon respect de cette obligation contractuelle d'approvisionnement prioritaire pesant sur le franchisé, la Cour elle-même précise qu'il faut « *tenir compte des spécificités du marché local* ». Elle vise un avis de l'autorité de la concurrence du 8 septembre 2009 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation dans les DOM (qui a inspiré la loi Lurel de 2012 sur l'interdiction des exclusivités d'importation dans les outre-mer), comme pour annoncer que sa responsabilité pourrait être atténuée. Le franchisé se voit toutefois déclarer responsable d'une inexécution contractuelle car la Cour estime, après une appréciation factuelle, que « *malgré les spécificités du marché réunionnais* », il restait en mesure d'exécuter son obligation d'approvisionnement prioritaire. Encore une fois, on voit donc bien que la spécificité de l'insularité ne peut pas être ignorée des débats quand il s'agit d'apprécier les responsabilités.

Le conseil est ainsi clair : le marché local est un élément qui peut être utilisé dans une négociation ou un contentieux.

---

<sup>25</sup> CA Saint-Denis, 14 septembre 2012, n°10/02117.

