



Validité du savoir-faire du franchiseur

Fiche pratique publié le **11/11/2014**, vu **1510** fois, Auteur : [Landry BAOU](#)

Il est communément admis que le savoir-faire du franchiseur transmis au franchisé est en substance un ensemble secret, substantiel et identifié d'informations pratiques et non brevetées résultant de l'expérience du franchiseur et qui a été testé par ce dernier.

Par trois arrêts rendus le 19 mars 2014, la Cour d'appel de Paris, vient compléter les conditions susmentionnées en précisant que le savoir-faire, pour être valable doit être rentable dans des conditions normales d'exploitation, même si le franchisé, en qualité de commerçant indépendant est responsable de sa propre réussite commerciale.

« Considérant que franchiseur doit transmettre un savoir-faire adapté à la réussite commerciale du franchisé ; que si le franchisé, commerçant indépendant, est responsable de sa propre réussite, le savoir-faire transmis doit être rentable dans des conditions normales d'exploitation. »

Les faits d'espèces concernaient des contrats de franchise prévoyant l'obligation pour les franchisés de s'approvisionner à hauteur de 80% exclusivement auprès du franchiseur, alors que les tarifs de ce dernier, plus élevés que ceux des grossistes, ne permettaient pas aux franchisés de pratiquer lors de la revente au détail des prix compétitifs au regard de leurs concurrents.

La Cour considérant que les conditions d'approvisionnement étant un élément essentiel du savoir-faire transmis, a conclu que ledit savoir-faire n'était pas rentable et donc pas valable.

Aussi, il découle de cet arrêt, à la lumière des arrêts de la Cour de cassation visant la rentabilité du franchisé, qu'exception faite des aléas commerciaux pouvant affecter la rentabilité du franchisé et dont ce-dernier est seul responsable, le savoir-faire transmis par le franchisé se doit d'être intrinsèquement rentable.