

Le transfert de know-how dans le contrat de franchise industrielle

2^{ème} Partie

Comment transfère-t-on et communique-t-on un know-how industriel ?

Le contrat de franchise industrielle porte sur des opérations complexes. Les catégories juridiques classiques du droit de propriété industrielle (brevet, marque, dessin et modèle), les contrats d'entreprise comme le contrat de transfert de know-how et d'assistance technique sont autant de régimes juridiques distincts. Le droit positif français tente toujours de ramener les transferts complexes à des catégories juridiques "nommées" et désagrège le transfert en autant d'opérations traditionnelles relevant de régimes différents. Or, le contrat de franchise industrielle tend à construire un concept managérial de transfert globalisant.

Le contrat de franchise industrielle est, aujourd'hui encore, d'un point de vue strictement juridique, un contrat "inommé" ou "sui generis". Mais, tout comme le contrat de franchise commerciale devient de plus en plus un contrat spécifique, autonome, suivant son régime propre, le contrat de franchise industrielle, de par sa nature globalisante, tendra de plus en plus, lui aussi, vers un régime juridique connu et distinct des contrats de transfert de technique classiques.

Le know-how industriel peut être défini comme une connaissance (ou ensemble de connaissances) **technique et secrète, transmissible et non brevetée**, conférant au franchiseur un avantage concurrentiel (quelquefois, une position monopolistique si le savoir-faire technique — exemple : haute technologie — est très en avance sur la concurrence).

Ce savoir-faire technologique peut se composer de divers aspects : procédé de fabrication, méthode de commercialisation,

méthode de gestion, méthode de communication (publicité médias), méthode de recrutement du personnel et formation, etc.

Ce savoir-faire industriel doit être compilé dans des manuels opérationnels rédigés de manière pédagogique, c'est-à-dire denses, clairs et complets.

Cette étape est très difficile et conditionne la réussite du transfert au franchisé industriel. Les manuels opérationnels prévoient souvent :

- Les plans d'installation des usines avec tous les circuits matière première, énergie, transformation, conditionnement, emballage.
- Les procédures d'engineering avec les descriptifs des équipements de leur entretien et la gestion de la sécurité.
- Les procédures de stockage.
- Les opérations de contrôle.
- Les détails relatifs à l'adaptation du processus aux pays concernés.

Ces documents écrits sont la base de la formation initiale que l'équipe du franchiseur va dispenser au franchisé. Mais, à ce stade, cette formation et ce premier transfert sont théoriques.

Le transfert doit ici prendre en considération les aptitudes générales et particulières, et les compétences du franchisé. En effet, comment s'assurer que le franchisé a bien assimilé toute la connaissance transmise par le franchiseur ? Comment être sûr que le franchisé pourra seul, plus tard, assurer la maintenance et le bon fonctionnement du processus technologique ? Ces aspects pédagogiques sont accrus, notamment dans les pays en développement. En effet, ces documents techniques sont trop souvent rédigés par des spécialistes pour des spécialistes. Contractuellement, un fran-

chiseur industriel ne peut se contenter de transmettre des informations sans rien promettre de leur exploitation, ni de leur résultat.

Le franchiseur industriel ne vend pas une usine clés en main, mais plutôt "un compte d'exploitation clés en mains". Ce qui veut dire pour le franchiseur, un degré d'implication beaucoup plus important.

En termes juridiques, le franchiseur industriel a certainement une obligation de résultat vis-à-vis du franchisé, au niveau de la mise en place du processus technologique.

En effet, le franchiseur s'engage à permettre au franchisé, grâce au transfert de savoir-faire, d'exploiter tel processus, et d'obtenir telle performance prévue dans le contrat.

Dans cette hypothèse, la non-obtention du résultat ou des performances promises établit l'inexécution (présomption de faute, art. 1147 du Code Civil), de l'obligation de transfert mise à la charge du franchiseur. Sa responsabilité est engagée, sauf pour lui à établir une faute commise par le franchisé dans la mise en œuvre du processus technologique envisagé ou dans les cas de force majeure.

Les conditions d'établissement de l'inexécution présumée fautive du franchiseur sont très importantes, car le préjudice peut être considérable. Les clauses contractuelles devront nécessairement envisager les limites de ces obligations ainsi que leurs effets secondaires. Dans un contrat de franchise industrielle, rien ne doit être laissé dans l'ombre ni faire l'objet de dispositions trop générales, laissant libre cours au laxisme des parties.

(A suivre...)

M^oOlivier GAST ●