Ingéniérie juridique

La Loi Doubin, "La Disclosure"

lombreux sont les ranchiseurs - ceux ui proposent la éitération de leur ropre réussite - non ncore informés ne erait-ce que de existence de la loi Doubin, ou alors qui e seraient pas ncore mis en onformité avec elle.

lle, celle qui vise à moraliser la profession et à protéger, ntre autres, les futurs franhisés, la loi Doubin du 31 écembre 89, a eu son décret 'application le 4 avril 1991. éjà 2 ans.

'évolution désordonnée 'un système pourtant si dapté au développement des etites et moyennes entrerises a conduit à l'élaboraion de cette loi.

ès 1981, Olivier Gast, avoat à la cour d'appel de Paris vait préconisé l'adoption 'une loi préventive (comnent négocier une franchise. ditions Usine Nouvelle). Le pécialiste des réseaux comnerciaux est revenu à la harge en mars 85 en remetant au Ministre du Comnerce un projet de loi sur la ranchise et les contrats voiins.

Elle met à la charge du franhiseur - le partenaire supposé le plus fort - l'obligation le remettre, 20 jours avant la ignature du contrat, un docunent d'informations préables au franchisé et un proet de contrat.

Si cette remise de documents 'est pas réalisée comme il se doit, il y a sanctions civiles et énales. En pénal contravenion de 5e classe, la plus forte juste avant le délit). 3 à 6000 F pour "chaque" contravenion qui se cumule. Récidive, le double.

Quand le contrat est annulé, on remet les parties dans le même situation dans laquelle du contrat. Cela veut dire restitutions des droits d'entrée, des redevances et de toute somme versée en application du contrat.

Jurisprudence

Déjà sur la scène des cas de jurisprudence conduisent à penser que la Loi Doubin est encore très mal connue.

En 1992, contrat annulé par le tribunal de commerce de Paris pour une franchise dans le secteur de l'ameublement. En référé, nullité du contrat. Le franchiseur n'avait pas eu le temps (et la conviction) d'achever « son document Doubin.

Une autre décision a été prise, bien que la loi Doubin n'ait pas encore reçu son décret, d'annuler un contrat en indiquant que le franchiseur avait manqué à son obligation d'informations. Les juges ont considéré que le franchiseur avait oublié ses devoirs de loyauté commerciale avant la signature du contrat. C'est chisés qui, commençant à ressentir de gros problèmes de partenariat, ont donné l'assaut au franchiseur.

En fast food, les échecs de franchise sont nettement moins nombreux qu'en hôtellerie où l'on assiste avec une presque saturation du marché en 1 et 2 étoiles, nouvelles formules économiques, à une super hécatombe, le franchiseur d'hôtels jouant en même temps le rôle de promoteur.

En restauration, on connait le cas de Capucine Grill. Quelques franchisés ont brandi l'absence totale de savoir-faire pour descendre l'enseigne de leur établissement et tout cela sans annulation des contrats.

Un autre scandale "Extrême", cette même marque de parfum qui voulait se développer en franchise. Pas tout à fait honnête : pas de marque, pas de formation, pas d'assistance. 25 franchisés en rade et les dirigeants de la franchise passés en correctionnelle pour escroquerie, publicité la matière des services... Un cas intervenu avant le décret de la loi Doubin et qui confirmait bien à l'époque sa nécessité.

Pour l'instant, pas encore trop de contentieux vu le peu d'empressement des franchiseurs à respecter leur obligations. Du côté franchisé, la plupart d'entre eux ignorent encore la loi et même, peut-être, qu'ils ne savent pas que leur contrat est nul.

La franchise est dans une phase transitoire et son contentieux risque bien d'augmenter ces prochaines années, car il faut attendre quelques temps, si le contrat n'est pas respecté, que le franchisé se dispute avec le franchiseur.

L'inspiration de la Loi Doubin nous vient des Etats-Unis où la franchise est un état de fait depuis plus d'une décennie. La loi régularisant la franchise aux U.S.A. la "full disclosure Law" date d'avant 1980.

En Europe, nous sommes le seul pays à appliquer ce code de bonnes relations entre franchiseurs et franchisés. Les espagnols y réfléchissent, les anglais sont plus réticents. Mais en Grande-Bretagne le crédit bancaire n'est consenti au franchisé que sur présentation du contrat de franchise, pas bête.

Conseils

Les conseils font souvent appel à des professionnels en la matière.

D'ailleurs de nombreux organismes sont maintenant à l'écoute de ce contrat.

La fédération française de la franchise, le club Européen des directeurs de réseaux, les cabinets d'avocats spécialisés en contrat de réseaux et bien d'autres.

« La Disclosure »

La disclosure est la nouvelle ingénierie juridique de la franchise du partenariat et des réseaux commerciaux.

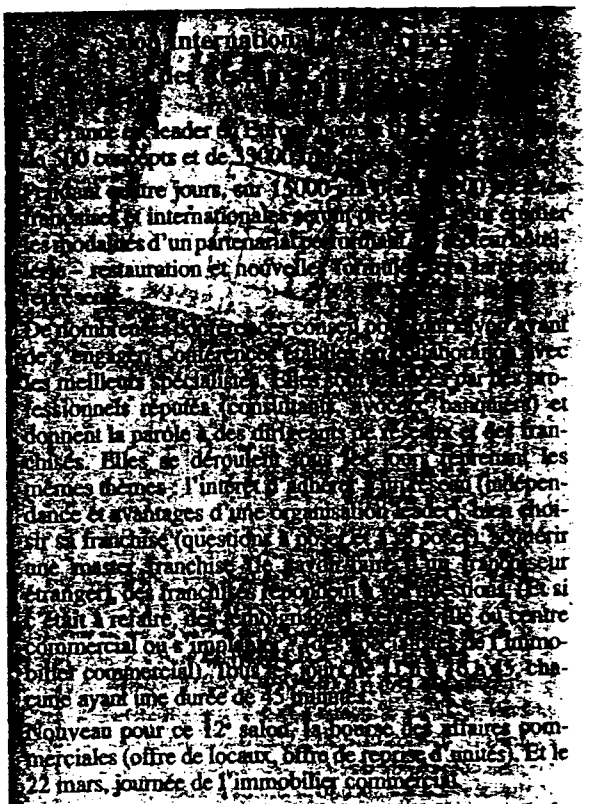
Le décret d'application de l'article premier de la loi du 31 décembre 1989 est paru au journal officiel du 6 avril 1991. La loi Doubin est dorénavant applicable. Désormais tout contrat entrant dans le champ d'application de la Loi devra être précédé de la remise du document d'information (« Disclosure »). Les sanctions prévues en cas du non-respect de cette nouvelle réglementation sont lourdes puisqu'elles sont notamment pénales.

La rédaction du document, dont la remise est aujourd'hui obligatoire, devra être faite avec rigueur eu égard au but poursuivi par le législateur : « l'engagement en connaissance de cause » du contractant supposé le plus faible.

Pour faciliter la rédaction de la disclosure, ou document d'information pré-contractuelle, les Editions Gast ont publié un guide pratique de la Loi Doubin. Son auteur, Olivier Gast, avocat à la cour d'appel de Paris, avait préconisé l'adoption de cette loi dès 1981.

Le guide expose les conditions d'application de l'obligation d'information, le contenu de l'obligation d'information et les effets de cette obligation.

Le document d'information doit comporter de nombreux points : l'ancienneté et l'expérience de l'entreprise, l'état et les perspectives de développement du marché « concerné », l'importance du réseau d'exploitants, la durée, les conditions de renouvellement de résiliation et de cession du contrat, ainsi que le champ des exclusivités. (Editions Gast. 1, av. Bugeaud, 75116 Paris - Tél. 42 27 48 50 - Fax. 47 04 94 17).



A ne pas manquer l'école de la franchise, l'espace de la fédération française de la franchise (initiative de la création du salon), l'espace international et l'espace design architectural (10 réalisation de points de vente).

Renseignements : Padco Blenheim Tél. (1) 47 56 50 00, fax : 47 56 92 92.