

Les journaux judiciaires associés

LES PETITES AFFICHES LA LOI

SIEGE SOCIAL
2, rue Montesquieu
75001 PARIS

42-61-56-14
42-61-56-15

ABONNEMENTS

1 an 340 F
6 mois 210 F

5 F T.T.C.

JOURNAL TRI-HEBDOMADAIRE D'INFORMATIONS JURIDIQUES, ECONOMIQUES ET FISCALES, AGREE POUR PUBLIER LES ANNONCES LEGALES DANS LES DEPARTEMENTS DE PARIS, HAUTS-DE-SEINE, SEINE-SAINT-DENIS, VAL-DE-MARNE

N° 147 - 7 DECEMBRE 1988

Sommaire

Brèves	2
Droit fiscal : Retrait d'éléments de l'actif d'une société de personnes. C.E. 27 mai 1988, n° 61.262. Conclusions de <i>M. Olivier Fouquet</i> , conseiller d'Etat	4
Droit de l'information : Simplification du régime de T.V.A. de la presse par <i>Emmanuel Derieux</i> , maître de conférences à l'université de Paris II, Institut français de presse et des sciences de l'information	9
Bibliographie : Subordination juridique et relation de travail par <i>Th. Aubert-Monpeyssen</i> , compte-rendu de <i>Louis Rozes</i>	10
Droit de la distribution : Jurisprudence : De la nature juridique des « ristournes ». Cour d'Appel de Nancy, 30 juin 1988 par <i>Monique Bandrac</i> , professeur agrégé à la faculté de droit de l'université du Maine • Loteries commerciales et vente par correspondance. Cour de cassation, 3 mars 1988 par <i>Jean Calvo</i> , docteur en droit	11
Techniques comptables : Produire des images comptables (à suivre) par <i>Toufik Saada</i> , assistant associé à l'université de Paris XII et <i>Manuel Santo</i> , auditeur chez H.S.D. Arthur-Young	17
Les mercredis de l'Europe Franchise : Entrée en vigueur du règlement d'exemption par catégorie le 1 ^{er} janvier prochain par <i>Olivier Gast</i> et avocats à la cour, cabinet <i>Gast et Douët</i>	20
Jurisprudence consulaire : Décisions récentes en matière de compétence juridictionnelle. Définition du Conseil des bourses de valeurs. Tribunal de commerce de Paris, 7 novembre 1988	22
Echos des tribunaux de commerce : Créances de l'Urssaf et redressement judiciaire	26
Les ventes publiques : Les commentaires : Chatolements de l'Inde par <i>Bertrand Galimard Flavigny</i>	27
Annonces judiciaires et légales	32

377^e année



DECEMBRE

Les Petites Affiches 377^e année - 2, rue Montesquieu, Paris 1^{er}, Tél. 42-61-56-14 + et 42-61-56-15 + Télécopieur 47.03.92.02 Télex 214 728, Directeur : Bruno VERGÉ

La Loi 108^e année - 60, quai des Orfèvres, Paris 1^{er}, Tél. 43-26-54-25, Télécopieur : 46.34.19.70 Télex 250 303, Public x PARIS, C.C.P. Paris 346-98-W, Directeur : Roland HOUDAILLE

les mercredis de l'Europe

I. En bref : les nouvelles européennes

Programme « ESPRIT »

La Commission européenne a approuvé 62 projets qui entrent dans le cadre de la seconde phase du programme « ESPRIT ».

Au cours de la cinquième conférence « ESPRIT », M. Narjes, vice-président de la Commission européenne a affirmé que 1988 marquait un revirement en matière de politique européenne de la recherche, le conseil a en effet montré qu'il portait une attention plus sensible à une intégration de la politique de la recherche sur le plan européen.

« La communauté est passée d'une perte de confiance dans les années 81/82, à une phase nettement positive avec notamment 227 projets lancés au cours de la première phase du programme « ESPRIT ».

Le marché de 1992 ne pourra pleinement se réaliser sans une « communauté technologique européenne », qui lui est indissociable. »

Réfugiés

La commission a décidé le financement de 4 projets pour les réfugiés du Guatemala et du Nicaragua.

CECA

La Commission européenne a conclu avec la Compagnie Parisienne de chauffage urbain, un prêt pour une installation utilisant du charbon communautaire pour le chauffage urbain à Paris.

Transports

Les ministres des transports espagnol et portugais demanderont un financement C.E.E. pour aligner l'écartement de leurs voies ferrovières sur celui des autres états membres pour les trajets d'intérêts européens.

Energie

La Confédération européenne des syndicats (C.E.S.), confirme les réserves à l'égard du nucléaire et l'appui au charbon communautaire.

Comité permanent pour l'emploi

Le comité permanent pour l'emploi vient de débattre du rôle que la formation continue joue pour répondre aux besoins des travailleurs, des entreprises, de l'économie en général et en marché.

Il s'est dégagé un accord d'ensemble entre gouvernement, partenaires sociaux et Commission européenne sur les orientations à prendre (Agence Europe du 26 nov. 1988, p. 12).

II. Lu dans Le Journal Officiel des Communautés européennes

Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité

Concurrence

J.O. L-311 du 17 novembre 1988 : page 36

Décision « Eurotunnel » de la commission, du 24 octobre 1988, relative à une procédure d'application de l'article 85 du Traité de Rome.

La commission a décidé qu'il n'y avait pas lieu pour elle d'intervenir en vertu de l'article 85, paragraphe 1 du traité C.E.E. à l'égard du contrat de construction et du contrat de maîtrise d'œuvre conclus le 13 août 1986 par Channel Tunnel Group LTD et France Manche S.A.

En effet, le contrat de construction et le contrat de maîtrise d'œuvre n'ont pas pour objet ou pour effet de restreindre la concurrence dans le marché commun.

Aide d'Etat

J.O. L-310 du 16 novembre 1988 : page 28

Décision de la commission du 29 mars 1988 concernant un projet d'aide du gouvernement français dans certaines zones de Haute-Normandie, de Franche-Comté et de la Sarthe, dans les rôles de conversion de Dunkerque, le Creusot, Fos, Caen, et dans la zone de Roubaix Tourcoing.

La commission a estimé que la France ne pouvait appliquer le régime de la prime d'aménagement du territoire (PAT), à titre dérogatoire dans les zones anciennement éligibles à la prime d'aménagement du territoire des départements de l'Eure, de la Sarthe, du Territoire de Belfort.

La commission a estimé que ces aides étaient incompatibles avec les dispositions de l'article 92 du Traité de Rome.

Le régime de la prime d'aménagement du territoire à titre dérogatoire, est compatible avec les dispositions communautaires lorsqu'il est appliqué pour une période de trois ans, à compter du 1^{er} janvier 1987, dans les zones anciennement éligibles à la PAT de l'arrondissement de Vezoul et dans le pôle de conversion du Creusot.

Au terme de sa décision, la commission a en outre précisé que les primes devaient lui être notifiées, lorsque les investissements atteignent ou dépassent 4,5 millions d'écus ou dès que l'intensité nominale de l'aide atteint ou dépasse 15 %.

Communications et informations

Consommation

J.O. C-293 du 17 novembre 1988 : page 1

Résolution du conseil du 4 novembre 1988, concernant le renforcement de la participation des consommateurs à la normalisation.

Acte préparatoire social

J.O. C-292 du 16 novembre 1988 : page 7

Proposition de règlement (C.E.E.) du conseil, relative à l'application des régimes de sécurité sociale aux travailleurs salariés, aux travailleurs non salariés et aux membres de leur famille qui se déplacent à l'intérieur de la communauté.

Déchets dangereux

J.O. C-295 du 19 novembre 1988 : page 9

Proposition de directive du conseil, relative aux déchets dangereux.

Cette directive a pour objet le rapprochement des

législations des états membres, sur l'élimination contrôlée des déchets dangereux.

III. Cour de justice de Luxembourg

Arrêt du 25 octobre 1988 - Social

« Egalité entre hommes et femmes »

Aff. 312/86

Commission des Communautés européennes c/ République française

La Commission européenne a introduit un recours en manquement contre la République française, laquelle n'a pas pris les mesures nécessaires pour assurer l'application complète et exacte de la directive 76/207 du conseil.

Cette directive a pour objet la mise en œuvre du

Franchise :

Entrée en vigueur du règlement d'exemption par catégorie le 1^{er} janvier prochain

Très attendu par le monde de la franchise, le règlement de la Commission européenne concernant l'application de l'article 85, paragraphe 3 du Traité de Rome, à des catégories d'accords de franchise entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1989.

Dès lors, les contrats de franchise obtiendront l'exemption automatique de l'interdiction de l'article 85, paragraphe 1 du Traité C.E.E., qui prohibe tout accord entre entreprises, toutes décisions d'association d'entreprises et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre états membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du Marché commun.

Ce règlement établit les conditions dans lesquelles un contrat de franchise pourra échapper à cette interdiction.

Le règlement a en outre le mérite de venir préciser ce que la commission entend par accord de franchise.

Ainsi elle prononce sous son article 1, plusieurs définitions qui sont :

a) franchise, b) accord de franchise, c) accord de franchise principale, d) produit du franchiseur, e) locaux visés au contrat, f) savoir-faire.

L'article 2 du règlement prévoit quant à lui, les cas où l'exemption s'applique aux accords qui comprennent certaines restrictions de concurrence.

L'article 3 indique quelles sont les obligations imposées au franchisé, qui ne font pas obstacle à l'application de l'exemption dans la mesure où elles sont nécessaires soit pour protéger les droits de propriété industrielle ou intellectuelle du franchiseur, soit pour maintenir l'identité commune et la réputation du réseau de franchise (liste blanche).

L'article 4 prévoit trois conditions qui sont nécessaires pour bénéficier de l'exemption. Il s'agit de la possibilité d'approvisionnement parallèle, d'une garantie « Européenne » et d'un statut d'entreprise indépendante.

Après quoi, une liste de clauses, dite liste noire, énumère les obligations qui font obstacle à l'application du règlement.

Un article 6 a mis en œuvre une procédure simplifiée dite « Opposition », qui s'appliquera dans l'hypothèse où un contrat prévoit certaines obligations non explicitement permises.

Pour bénéficier de cette procédure, l'accord de franchise ne devra toutefois pas contenir de clauses noires, car dans cette hypothèse, ce sera la procédure normale d'exemption individuelle, qui s'appliquera.

Ces explications un peu sommaires, seront très prochainement complétées dans les numéros suivants, des « Mercredis de l'Europe ».

Olivier GAST

Avocats à la cour
Cabinet Gast

Ce code de bonne conduite a reçu le nom de « Bible », en raison du caractère « sacré » de ses prescriptions.

Jugée rigide par certains, la « Bible » est dans l'ensemble bien acceptée car elle garantit le couple franchiseur-franchisé contre des excès, voire certaines escroqueries qui ont un temps défrayé la chronique et jeté un discrédit sur le système.

Le contrat comporte nécessairement des clauses d'exclusivité d'approvisionnement, d'exclusivité territoriale et de

non-concurrence, conformément aux exigences de chaque législation nationale.

Pour ce qui concerne les pays de la CEE, une simplification notable s'est produite grâce à l'arrêt Pronuptia (décembre 1986), qui a introduit une jurisprudence unique en matière de concurrence (art. 85 du Traité de Rome). La Cour de justice de Luxembourg a permis à la Commission de Bruxelles d'instituer une procédure dite « d'exemption » permettant aux fran-

chiseurs, sous réserve du respect des impératifs du Traité de Rome, d'éviter le renouvellement d'un procès du type Pronuptia.

La Commission est allée plus loin en adoptant une proposition de règlement applicable à partir du 1^{er} janvier 1989. Bien que non encore en vigueur, ce texte apporte aux franchiseurs d'importantes précisions sur ce que sera bientôt le droit européen de la franchise (voir « MOCI » n° 784 du 5 octobre 1987).

Vers une règle communautaire

La franchise apporte à ses franchisés un savoir-faire qu'ils sont tenus de respecter. Mais la protection de ce savoir-faire ne doit pas empêcher le jeu de la concurrence. Le projet de règlement de la Commission des Communautés européennes s'efforce de faire accepter cette quadrature du cercle par son projet d'exemption.

Le célèbre « arrêt Pronuptia » rendu par la Cour de justice des Communautés européennes a dessiné les grandes lignes de la collaboration franchiseur-franchisé.

□ Tant attendue des milieux de la franchise, la publication, par les services de la Commission des Communautés européennes, du projet de règlement d'exemption des accords de franchise, suscite déjà quelques doutes au niveau de son interprétation.

Essentiellement juridiques, ces doutes trouvent leur explication dans une lecture du projet de règlement éloignée de son contexte économique.

En effet, intervenant à une période charnière de la construction du Grand Marché européen, il convient de savoir si en réalité, la publication du projet de règlement n'emporte pas le souhait de la Commission de transmettre aux franchiseurs et aux franchisés, un message et une philosophie dont l'aspect économique prime.

Plusieurs extraits de l'avant-projet de règlement d'exemption viennent renforcer le précédent constat. L'analyse minutieuse de ces extraits révèle les différents aspects du message que la Commission veut transmettre au monde de la franchise.

UN PRODUIT FINANCIER AU SERVICE DE LA CONCURRENCE

Sur cet aspect, la Commission rejoint très largement l'analyse de la Cour de Justice des Communautés européennes telle qu'elle a été développée dans le célèbre arrêt « Pronuptia ». En effet, dans son arrêt la Cour de Justice a affirmé : « plutôt que d'un mode de distribution, il s'agit d'une manière d'exploiter financièrement, sans engager de capitaux propres, un ensemble de connaissances ».

Tout en rejoignant l'analyse de la Cour de Justice, la Commission va encore plus loin dans son projet de règlement en mettant en relief la portée réelle du système de la franchise en tant que produit financier.

Dans le paragraphe 7 du préambule du projet, elle estime que le système de la franchise « donne la possibilité aux franchiseurs d'établir un réseau uniforme de distribution sans avoir besoin d'investissements importants ».

Pour la Commission, le projet de règlement est au service de la concurrence entre les marques, puisque de nouvelles marques ont ainsi la possibilité d'accéder au marché, tout comme il permet aux PME de concurrencer efficacement les grandes entreprises de distribution. **33**

LE SAVOIR-FAIRE : UN AVANTAGE CONCURRENTIEL

Dans l'esprit de la Commission de Bruxelles, si le système de la franchise, grâce à l'apport du franchiseur confère au franchisé un avantage concurrentiel certain, c'est parce que ce dernier bénéficie non seulement d'une marque déjà connue, mais surtout d'un savoir-faire préalablement expérimenté et sans cesse amélioré. En effet, grâce à la transmission de ce savoir-faire, le franchiseur donne à son franchisé, la possibilité d'accéder au marché et de concurrencer la grande distribution, en lui évitant

de s'investir dans un effort de recherche coûteux.

Mais si l'apport du savoir-faire est sans conteste largement pris en considération par les services de Bruxelles, la Commission ne prend plus le risque de laisser planer le doute sur la notion de savoir-faire. Dans cette perspective, elle éclaire désormais le concept de savoir-faire en donnant une définition précise au paragraphe 2 de l'article 1 du projet. Pour la Commission, le savoir-faire est « un ensemble de connaissances pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du franchiseur et testées par celui-ci, transmissibles et non immédiatement accessibles au public, portant sur la vente de produit ou la prestation de services aux utilisateurs finals, notamment sur la présentation des produits pour la vente, la transformation des produits en liaison avec la prestation des services, les relations avec la clientèle, et la gestion administrative et financière ».

Une prise en compte aussi importante du savoir-faire par la Commission permet aux franchisés d'adopter plusieurs comportements concurrentiels sur le marché :

a) Les franchisés sont tenus de ne pas divulguer le savoir-faire fourni par le franchiseur et d'imposer la même

obligation à leur personnel, y compris après l'expiration du contrat de franchise ;

b) Les franchisés sont tenus d'utiliser le savoir-faire du franchiseur puisque celui-ci constitue le fondement même de sa réussite commerciale ;

c) Les franchisés sont obligés, dans la mesure où cela est nécessaire pour la protection du savoir-faire, de vendre exclusivement des produits répondant aux spécifications objectives minimales de qualité arrêtées par le franchiseur ;

d) Les franchisés sont obligés, dans la mesure où cela est nécessaire pour la protection du savoir-faire du franchiseur, de vendre seulement des produits fabriqués par le franchiseur ou par des tiers désignés par lui, lorsqu'il est impossible, en raison de la nature des produits qui font l'objet de la franchise, de formuler des spécifications objectives de qualité.

Néanmoins, pour que le savoir-faire du franchiseur soit en mesure d'entraîner le comportement concurrentiel des franchisés, tel qu'il a été décrit précédemment, la Commission oblige les deux parties à « le décrire avec le plus possible de détails, dans le contrat ou dans un document annexe ». Cette description est une des conditions à l'application de l'exemption.

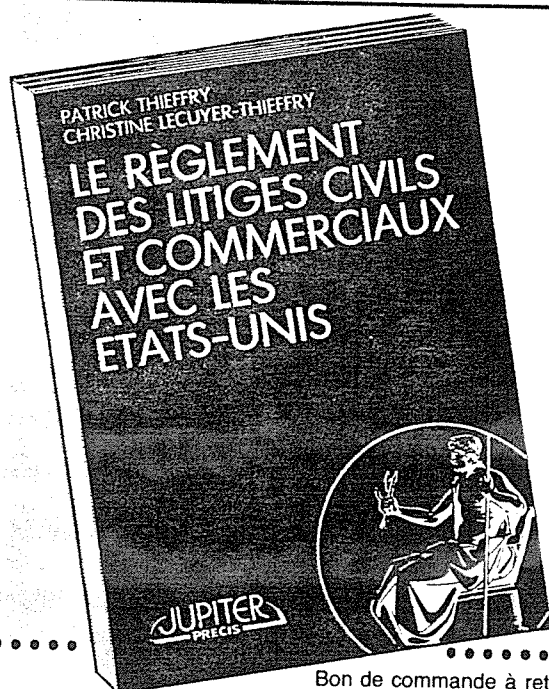
En astreignant le franchiseur à inscrire son savoir-faire dans le contrat franchise ou dans un document annexe, la Commission traduit en réalité une profonde et légitime inquiétude. A la Commission souhaite dresser un « tableau » à l'extension plus ou moins « sauvage » d'un système dont l'effet cumulatif des réseaux au sein d'un même secteur d'activité risque de compromettre sérieusement les conditions d'une saine concurrence. Un tel « butoir » donnera certainement à réfléchir à ceux qui se disent faire de la franchise alors que leur concept ne laisse pas transparaître les signes d'un savoir-faire.

POUR LE PROFIT DES CONSOMMATEURS

L'action de la Commission en faveur des consommateurs est largement élargie dans les différentes initiatives de la Commission. Dès lors, il n'est pas étonnant que dans le cadre de l'action relative aux contrats de franchise, la Commission exprime ses préoccupations concernant les consommateurs.

Si la Commission juge souhaitable une exemption par catégorie des contrats de franchise, c'est parce que le système de la franchise est également

34



nouveauté

Un procès aux Etats-Unis ? Cette perspective constitue l'un des freins importants à l'expansion des entreprises étrangères sur ce marché pourtant particulièrement attirant.

Comment l'éviter ? Sinon, comment le diriger ou le contrôler ? Comment obtenir, aux Etats-Unis, l'exécution des jugements étrangers et des sentences arbitrales internationales ? Les auteurs répondent à ces questions en offrant une synthèse originale destinée aux entreprises et aux professionnels du droit.

JUPITER

1 volume 14,5 x 21
418 pages
315 F Franco

Bon de commande à retourner à la
LIBRAIRIE DU COMMERCE INTERNATIONAL
B.P. 438 - 75233 Paris Cedex 05 - Tél. 206811 F
(magasin de vente : 10, avenue d'Iéna - 75016 Paris)

Je commande exemplaires de
LE RÈGLEMENT DES LITIGES CIVILS ET
COMMERCIAUX AVEC LES ETATS-UNIS / 74346
et joins un chèque de F à l'ordre de la SEDEC

A expédier à M. : _____

Adresse : _____

Date : _____ Signature : _____

profitable aux consommateurs et ce, pour plusieurs raisons, dès lors :

a) qu'il garantit, grâce à la multiplication des points de vente à travers les réseaux de franchise, la disponibilité d'un produit pour tous les consommateurs du marché commun ;

b) qu'il permet aux consommateurs de bénéficier d'un système qui améliore la distribution d'un ou de produits dont la vente est accompagnée de conseils du ou des franchisés, et d'un approvisionnement continu en produits adaptés à leur goût ;

c) qu'il réserve aux consommateurs une part équitable du profit qui résulte de l'amélioration de la distribution, du fait « qu'il combine les avantages d'un réseau de distribution uniforme avec l'existence de commerçants indépendants, personnellement intéressés au fonctionnement efficace de leur entreprise », dont la responsabilité individuelle peut être mise en cause ;

d) qu'il permet aux consommateurs de bénéficier d'un produit dont la qualité est garantie et ce, quel que soit, à l'intérieur du réseau, le point de vente auprès duquel ils ont acquis ledit produit ;

e) qu'il donne la possibilité aux consommateurs de se faire livrer les produits en cause auprès des franchisés

qui ne relèveraient pas de la zone d'exclusivité dont ils dépendent.

Ainsi donc, apparaît très nettement le rôle joué par les consommateurs dans l'appréciation favorable portée par la Commission sur le système de la franchise. Encore faut-il souligner qu'un autre élément fondamental joue un rôle prépondérant dans cette appréciation favorable du système de la franchise, à savoir : les prix.

PRESERVER LE LIBRE JEU DE LA CONCURRENCE

La possibilité réservée aux consommateurs de bénéficier ou de profiter du marché commun, constitue une constante de l'action de la Commission, car si le marché commun est fait par les entreprises, il doit également être fait pour les consommateurs. Dès lors, se pose la question de savoir comment les consommateurs sont-ils en mesure de profiter du Marché commun ? Deux éléments du projet permettent d'apporter une réponse à cette interrogation :

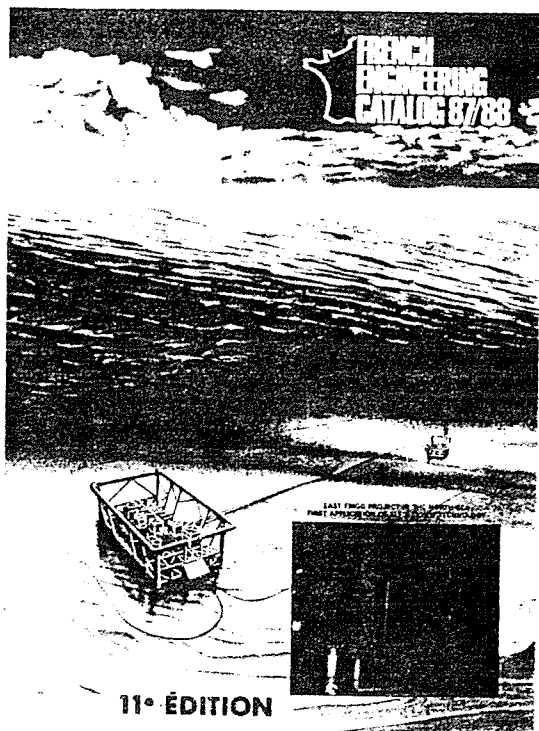
a - l'article 5-f) écarte l'application du futur règlement dès lors qu'un ou plusieurs franchisés sont empêchés de fournir les produits qui font l'objet de

la franchise à des consommateurs qui ne relèveraient pas de leur zone de responsabilité. Il est clair que l'aménagement, au profit des consommateurs, de cette possibilité, est destinée à leur permettre d'obtenir les produits en cause, et ce, quel que soit leur lieu de résidence. Une telle possibilité n'est pas innocente puisqu'elle contribue à l'efficacité du Marché commun en « facilitant aux consommateurs les achats de produits dans d'autres pays (1) ».

Cette liberté des achats donnera aux consommateurs le moyen de faire jouer la concurrence par les prix, ce qui constitue la seconde facette de la liberté tirée par les consommateurs de l'existence d'un marché commun.

b - l'article 5-d) écarte également l'application du futur règlement lorsque « le franchisé est restreint, directement ou indirectement, quant à la détermination des prix de revente des produits qui font l'objet de la franchise ». Mise en relation avec la liberté d'achats des consommateurs, la liberté des franchisés en matière de fixation des prix

(1) Voir à ce sujet, la communication de la Commission transmise au conseil le 4 juillet 1985, intitulée « nouvelle impulsion pour la politique de protection des consommateurs », notamment le point n° 29, p. 14.



L'INGÉNIERIE FRANÇAISE DANS LE MONDE

DÉCOUVREZ, DANS UN SEUL OUVRAGE (*quadrilingue*)

- ☐ Les activités et la liste des derniers contrats réalisés par de nombreuses sociétés françaises d'ingénierie, de sociétés de service et de constructeurs d'équipements dans le Monde.
- ☐ 3 GROUPES D'ENTREPRISES classés par spécialités techniques, vous informant sur l'exportation des technologies françaises dans les secteurs les plus divers (énergie, chimie, pétrole, sidérurgie, cimenteries, agro-industries, infrastructures, équipements collectifs...).
- ☐ Une notice pour chaque société indiquant son adresse, ses dirigeants, son chiffre d'affaires, ses filiales à travers le Monde...

35

BON DE COMMANDE

NOM _____ Fondion _____ Raison sociale _____
Adresse _____ Code postal _____ Ville _____

Souhaite recevoir _____ exemplaire(s) de **FRENCH ENGINEERING CATALOG 87/88** au prix unitaire de 367,66 F T.T.C.
Règlement à l'ordre de SOCIDOC-BIP, 142, rue Montmartre, 75002 PARIS.

MOCI N° 799/18 JANVIER 1988



LA FRANCHISE A L'EXPORTATION (SECTEUR HABILLEMENT)



CENTRE FRANÇAIS DU COMMERCE EXTÉRIEUR

La franchise, moyen privilégié de transmettre un savoir-faire à l'étranger, s'avère être un bon vecteur d'exportation.

Mais comment un franchiseur du secteur « Habillement » peut-il envisager son internationalisation par la franchise, et quelles précautions doit-il prendre pour avoir un maximum de chances de réussite ?

Pour répondre à ces questions, l'étude s'appuie sur 3 points essentiels

- bien maîtriser le marché français,
- les stratégies d'implantation en franchise à l'étranger
- les critères de réussite et les pièges à éviter.

En annexes : fiches sur 10 pays, bibliographie, Code de Déontologie de la Fédération Française de la Franchise.

47858 - 1987 - 50 pages

420 F

BON DE COMMANDE

à retourner :
Librairie du Commerce International
10, avenue d'Iéna / BP 438
75233 PARIS CEDEX 05

NOM

ADRESSE

Désire recevoir ex. de l'étude

47858 au prix unitaire de 420 F franco

Règlement chèque joint
à l'ordre de la SEDEC

Date

Signature

constitue un des aspects fondamentaux du libre jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun. Ainsi, grâce à la relation qui existe entre ces deux libertés (celle des consommateurs et celle des franchisés), le consommateur peut exercer une pression sur le franchisé de la zone dont il dépend, afin qu'il baisse ses prix. En effet, si le consommateur d'un Etat membre préfère acheter les produits en cause dans un autre Etat membre, cela est essentiellement motivé par des considérations de prix.

Aujourd'hui, bien des franchiseurs semblent ignorer cette possibilité offerte aux consommateurs, née des différences de prix entre les Etats membres. La réalité de ce constat les obligera très certainement à adapter leurs contrats sur ce point précis.

Certes, on serait tenté de douter de la liberté d'achat des consommateurs, surtout lorsque la Commission admet elle-même que « les consommateurs ne connaissent généralement pas leurs droits ou les avantages qu'ils pourraient obtenir en exploitant les différences de prix existantes entre les Etats membres (2) ».

Néanmoins, il faut mentionner le cas des zones frontalières et les progrès de la communication qui permettent de relativiser la portée de cette ignorance.

Si l'efficacité du Marché commun suppose que les consommateurs en tirent des avantages, il va de soi que du point de vue des fabricants, cette efficacité trouve également son entière expression.

ETENDRE LA SOURCE D'APPROVISIONNEMENT

C'est sur ce terrain bien précis que beaucoup de franchiseurs ne comprennent pas la portée de l'action de la Commission.

L'avant-projet de règlement d'exemption traduit bien cette aspiration de la Commission dont la motivation principale demeure : le libre jeu de la concurrence. Dans cette perspective, la Commission a adopté dans son texte plusieurs positions dont elle explique la portée et qui traduisent la volonté d'extension des sources d'approvisionnement :

a) Le franchisé doit être libre d'acheter les produits, objets de la franchise, aux autres franchisés. Une telle liberté constitue un argument supplémentaire en faveur d'une concurrence au sein même du réseau de franchise.

b) Lorsqu'il existe une distribution parallèle par un réseau de distributeurs agréés, le franchisé doit être libre de s'approvisionner auprès des distributeurs agréés par le franchiseur. Cette

seconde possibilité d'approvisionnement est de nature à faire bénéficier le franchisé du jeu de la libre concurrence, notamment en ayant l'occasion de se procurer des produits dont le prix serait avantageux et que le franchisé doit être en mesure de répercuter au profit des consommateurs.

c) Le franchisé doit être en mesure de proposer au franchiseur de désigner un autre producteur, à moins qu'il ne s'y oppose pour des raisons objectivement justifiées. Si cette possibilité ne semble pas discutable dans la mesure où elle constitue un élément fondamental de la concurrence à l'intérieur du marché commun, en ce sens qu'elle permet à de nouveaux producteurs d'accéder au marché et notamment au réseau du franchiseur ; néanmoins, la question des « raisons objectivement justifiées » se pose avec acuité. Face à la souplesse de « l'expression », on peut penser que la protection de l'identité du réseau et de l'image de marque, ainsi que le risque d'une profonde désorganisation du réseau constituent des éléments de réponse à l'interrogation précédente. S'il est plus facile au franchiseur-producteur de soutenir la réalité de ces éléments de réponse et ce, d'autant plus que les produits portent sa marque, par contre, il convient d'en douter dans le cas d'un franchiseur-distributeur. Il y a dans cette approche une volonté de promouvoir les marques qui devrait faire réfléchir les franchiseurs qui ne marquent pas leurs produits.

d) Le franchisé peut s'approvisionner en produits de qualité équivalente à ceux qui lui sont proposés par le franchiseur, à moins que celui-ci ne s'y oppose pour des raisons liées à la protection du savoir-faire ou le maintien de l'identité et de la réputation du réseau franchisé. C'est là certainement une possibilité ouverte au franchisé et qui doit largement inquiéter les franchiseurs. Désormais, ils doivent répondre à la question suivante : à partir de quel moment un produit de qualité équivalente est-il susceptible de porter atteinte à la protection du savoir-faire, au maintien de l'identité et de la réputation du réseau ? En aménageant cette brèche dans le système d'approvisionnement exclusif, la Commission entend fixer « un butoir » au rôle joué par le savoir-faire, de manière à permettre l'accès au marché à de nouveaux produits.

L'ensemble des aspects qui viennent d'être relevés traduisent et mettent en relief la philosophie économique de la Commission, telle qu'elle l'a exprimée dans son avant-projet de règlement d'exemption par catégorie des contrats de franchise.

M^e Olivier GAST
Avocat

Cabinet Gast

MOCI N° 799/18 JANVIER 1988

(2) Idem, point n° 29, paragraphe 2, p. 14.