

PROGRAMME

LES OPERATIONS DE FRANCHISE

- 14H. 00 INTRODUCTION

PAR M. FRANÇOIS DESSEMONTET, PROFESSEUR A
L'UNIVERSITE DE LAUSANNE
- 14H. 10 FRANCHISE ET DROIT DES CONTRATS

PAR ME ANDRE KAPLUN, AVOCAT A GENEVE
- 15H. 00 LE NOUVEAU DROIT DE LA FRANCHISE EN FRANCE
ET DANS LA COMMUNAUTE EUROPEENNE

PAR ME OLIVIER GAST, AVOCAT A PARIS
- 16H. 00 PAUSE
- 16H. 30 FRANCHISE ET PROPRIETE INTELLECTUELLE

PAR ME IVAN CHERPILLOD, AVOCAT A LAUSANNE
- 17H. 00 FRANCHISE ET FAILLITE

PAR M. LOUIS DALLEVE, PROFESSEUR A L'UNIVERSITE
DE GENEVE
- 17H. 30 FRANCHISE ET FISCALITE

PAR M. JEAN LAMPERT, ADMINISTRATION FEDERALE
DES CONTRIBUTIONS.

GAST
AVOCATS À LA COUR
1, AVENUE BUGEAUD
75116 PARIS

GAST BRUXELLES
19, RUE CAPOUILLET
1060 BRUXELLES
13212 536.87.04

TÉLÉPHONE
47 27 48 50
TELEX
GAST 614 737 F
TELEFAX
47 04 94 17

Programme de l'Association Genevoise de Droit des Affaires

7 Février 1990 - GENEVE

"Les Opérations de Franchise"

"Le Nouveau Droit de la Franchise en France et dans la Communauté Européenne"

Maître Olivier GAST
Avocat à la Cour

Durée: 1 heure.

PLAN DETAILLE

= = = = =

I - LE NOUVEL ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DE LA FRANCHISE:

A. La Loi Française sur la Franchise:

- Analyse et commentaires,
- Avantages et inconvénients.

B. Le Règlement d'exemption par catégorie des Accords de Franchise applicable au 1er Février 1989:

- Quelle utilité ?

II - LA NOUVELLE INGENIERIE JURIDIQUE DE LA FRANCHISE:

A. Le Contrat de Franchise

B. Le Document de Divulgateion préalable

C. La Protection du Franchisé est-elle vraiment assurée ?

CONCLUSION

**LOI SUR LE DEVELOPPEMENT
DES ENTREPRISES COMMERCIALES ET ARTISANALES**

*(adoptée en seconde lecture par l'Assemblée Nationale
le 19 Décembre 1989)*

L'article 1er de la Loi est relatif aux contrats de coopération
commerciale et de franchise.

Article 1er

M. le président. « Art. 1er. - Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité, est tenue préalablement à la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des deux parties de fournir à l'autre partie un document donnant des informations sincères, qui lui permette de s'engager en connaissance de cause.

« Ce document, dont le contenu est fixé par décret, précise notamment 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.

« Lorsque le versement d'une somme est exigé préalablement à la signature du contrat mentionné ci-dessus, notamment pour obtenir la réservation d'une zone, les prestations assurées en contrepartie de cette somme sont précisées par écrit, ainsi que les obligations réciproques des parties en cas de dédit.

« Le document prévu au premier alinéa ainsi que le projet de contrat sont communiqués vingt jours au minimum avant la signature du contrat ou, le cas échéant, avant le versement de la somme mentionnée à l'alinéa précédent. »

PROJET DE DECRET
rédigé par Me Olivier GAST
A LA DEMANDE DES POUVOIRS PUBLICS

DECRET

- I - MODE D'EMPLOI
- II - L'OBLIGATION D'INFORMATION
- III - MISE A JOUR DE L'INFORMATION
- IV - CONTENU DU DOSSIER DE DIVULGATION
- V - LE DOSSIER FINANCIER
- VI - LES SANCTIONS
- VII - PUBLICITE

I - MODE D'EMPLOI

Il faut décrire d'une manière précise la façon dont il faut compléter le dossier d'information (à commenter ensemble).

- 1°) Aucune rubrique ne doit rester vierge.
- 2°) Si le débiteur de l'obligation ne dispose pas des informations requises, il doit en faire mention clairement.

II - L'OBLIGATION D'INFORMATION

1°) Les débiteurs de l'information :

- Toutes personnes visées à l'article 1er de la Loi.
- Toutes personnes intervenant dans la commercialisation d'un tel contrat.

2°) Les créanciers de l'information :

- Les candidats cocontractants.
- Le candidat cessionnaire.

III - MISE A JOUR DE L'INFORMATION

Pour que les informations qu'ils contiennent soient précises et actuelles, il est essentiel que les documents d'information soient régulièrement tenus à jour.

Le document de divulgation doit être à jour du dernier exercice fiscal.

Lors de sa clôture, le débiteur de l'obligation dispose de 90 jours pour préparer un dossier d'information de base révisée et le communiquer au créancier de l'obligation.

Par ailleurs, la marge maximum de mise à jour est d'un trimestre à partir de la date de tout changement matériel survenu dans les informations contenues dans le dossier.

La mise à jour peut être jointe au document d'information de base, sous la forme d'un appendice. Le dossier financier doit être à jour au moment où la demande de ces documents est faite.

Enfin, en plus de ces exigences, les candidats cocontractants doivent être renseignés sur tout changement relatif au dossier financier avant qu'ils ne signent leur contrat.

IV - CONTENU DU DOSSIER DE DIVULGATION

Toute personne visée par la Loi n° doit remettre à la personne avec laquelle il se propose de contracter un dossier de divulgation contenant les seize catégories d'informations suivantes :

Article 1er : Identité

Il déclinerà son identité.

Les informations porteront sur sa forme juridique, son siège, son nom ou dénomination sociale, le montant de son capital social, sa nationalité et le numéro de Registre du Commerce.

Article 2 : La Marque

Il rappellera le et/ou les numéros d'enregistrement de la marque ou des marques, logos et signes distinctifs dont il est titulaire ou licencié.

Dans cette seconde hypothèse, il devra indiquer la durée restant à courir dudit contrat de licence.

Article 3 : Expérience professionnelle

Il fera état de son expérience professionnelle et de celle de son équipe dirigeante, acquise au cours des cinq dernières années.

L'équipe dirigeante est composée de :

- S'il s'agit d'une Société Anonyme :

- . Du Président du Conseil d'Administration,
- . Du Directeur Général.

- S'il s'agit d'une Société Anonyme à Directoire :

- . Des membres du Directoire.

- S'il s'agit d'une Société à Responsabilité Limitée :

- . Du Gérant.

et dans tous les cas, des personnes assumant la responsabilité des secteurs :

- . commercial,
- . financier,
- . réseau.

Article 4 : Antécédents judiciaires

Il énoncera ses antécédents judiciaires et ceux de son équipe dirigeante visée à l'article 3 ci-dessus, correspondant aux cinq dernières années.

Article 5 : Activité et marché

Il décrira sommairement l'activité et le marché visés par lui-même et le réseau.

Article 6 : Investissements initiaux

a) Immobilisations

- Il présentera au créancier de l'obligation un état détaillé de l'ensemble des immobilisations que ce dernier devra posséder pour l'exploitation de son entreprise.

b) Stock de départ

Il devra en outre indiquer la valeur du stock de départ.

c) Droit d'entrée

- Le droit d'entrée et/ou toute autre forme de paiements initiaux devront également être rappelés.

Article 7 : Paiements périodiques

Il divulguera la nature, le montant, le bénéficiaire du paiement que le candidat cocontractant sera tenu d'effectuer périodiquement, au cours de l'activité exercée, aux termes du contrat.

Ces paiements comporteront, entre autres, les redevances, les frais publicitaires, la formation, la location d'enseignes.

Article 8 : Fournisseurs

Il fournira la liste des principaux fournisseurs des produits, objet du contrat.

Article 9 : Exclusivité territoriale

Si elle existe, il devra délimiter clairement l'exclusivité territoriale accordée.

Article 10 : Degré d'implication

Il devra indiquer le degré de participation auquel le candidat cocontractant s'oblige pour exercer l'activité dont il est question.

Article 11 : Informations réseau

Il devra fournir les éléments suivants permettant au candidat cocontractant d'établir les statistiques nécessaires à son information.

- a) - le nombre total d'établissements possédés en propre et/ou par ses filiales.
- b) - le nombre total d'établissements en activité au terme du dernier exercice.
- c) - les nom, adresse, numéro de téléphone des dix exploitations les plus proches du lieu d'implantation présenté par le candidat cocontractant ou de tous les établissements du réseau.
- d) - le nombre d'établissements qu'il a repris au cours du dernier exercice.
- e) - le nombre de contrats qui ont été résiliés par lui d'une part, et par ses cocontractants d'autre part, au cours du dernier exercice.
- f) - le nombre de contrats qu'il n'a pas renouvelés d'une part, et ceux qui n'ont pas été renouvelés à la demande des cocontractants d'autre part.

Les déclarations requises aux paragraphes d), e) et f) devront contenir les motifs classés par catégorie avec le nombre de cas entrant dans chacune de ces catégories.

Article 12 : Taux de rotation

Il fera état du pourcentage de contrats résiliés, annulés et renouvelés au cours de la dernière année civile et le taux de rotation du réseau au cours de la dernière année civile.

Article 13 : Délais d'ouverture

Si le site doit être agréé, il indiquera la durée moyenne qui s'écoule entre la signature du contrat, l'agrément du site et le début de l'exploitation de l'établissement.

Article 14 : Formation

S'il offre un programme de formation, il décrira :

- le type et la nature de la formation,
- le degré minimum de la formation qui sera procuré au cocontractant,
- le coût et les frais annexes (tels que le transport, l'hébergement) de cette formation.

Article 15 : Eléments comptables

Il devra communiquer au candidat cocontractant son bilan, compte de résultats et annexes du dernier exercice certifié par un Expert Comptable.

Article 16 : Prévisions financières

Il devra communiquer les informations dont il dispose permettant au candidat cocontractant d'établir des comptes prévisionnels et un plan de financement.

Les documents fournis doivent être représentatifs d'une expérience analogue.

Tout document prévisionnel ou étude fournis au candidat cocontractant est accompagné des éléments qui ont servis de base à son établissement ; ces éléments doivent être substantiels, raisonnables, appropriés au secteur géographique prévu pour l'implantation de l'établissement et préparés par une personne compétente.

V - LE DOSSIER FINANCIER

Article 1 : Conditions d'existence

Il devra remettre au candidat cocontractant un dossier financier lorsqu'il réalisera pour le compte de ses candidats cocontractants un compte d'exploitation prévisionnel ou lorsque il fera des déclarations orales, écrites, visuelles ou disséminées dans les médias suggérant un chiffre d'affaires, un bénéfice ou un solde intermédiaire de gestion. *

Article 2 : Obligation de mise en garde

Ce dossier doit contenir une mise en garde du candidat des risques de ne pas atteindre les résultats prévisionnels et l'absence de garantie de succès.

Article 3 : Fondement de réussite

Il devra identifier les hypothèses sur lesquelles il se fonde pour établir les comptes prévisionnels et énoncer les facteurs susceptibles d'altérer et d'optimiser les chances du candidat cocontractant d'aboutir aux résultats escomptés.

Article 4 : Base de la formation

Les informations devront être représentatives de l'expérience courante de ces cocontractants.

Il indiquera le nombre de pourcentage de cocontractants réalisant de tels chiffres d'affaires ou bénéfices ou obtenant de tels soldes intermédiaires de gestion (*) au cours de la dernière année civile (dans des secteurs géographiques similaires au secteur sollicité par le candidat cocontractant.

Article 5 : Mise à disposition des données

Il devra être en possession des données sur lesquelles sa déclaration financière est fondée au moment où il la réalise.

Ces données doivent être mises à la disposition du candidat cocontractant.

Article 6 : Rappel des expériences

Il devra exposer dans ce rapport :

- son expérience antérieure, dans des secteurs géographiques similaires ou dans le même secteur géographique.
- l'identité et les coordonnées de la personne ayant réalisé l'étude prévisionnelle.

Article 7 : Annexe

Si le dossier financier doit être remis, il constituera une annexe au dossier de divulgation.

Engagera sa responsabilité, tout débiteur qui ne se sera pas conformé à la loi, n'aura pas transmis le document de divulgation dans les délais et/ou n'aura pas restitué les sommes.

OU

Nullité du contrat

(A commenter ensemble).

VII - PUBLICITE

Les déclarations, allocutions, articles de presse ou publicité (quelque soit le support), dans lesquels la personne visée à l'article 1 de la loi n° fait état du chiffre d'affaires, d'un bénéfice ou d'un solde intermédiaire de gestion (*) doivent indiquer le nombre et le pourcentage d'exploitations franchisées réalisant ce ou ces chiffres.

(*) : Les soldes intermédiaires de gestion sont : la marge, l'excédent brut d'exploitation, la valeur ajoutée, la marge brute d'autofinancement et la marge nette d'autofinancement.

29 Juin 1989

LES DÉCIDEURS

Jean-Pierre Calzaroni : la dimension européenne pour Rhin-Rhône

Lors de l'assemblée générale de Rhin-Rhône qui vient tout juste de se tenir, Jean-Pierre Calzaroni, quarante-huit ans, vice-président du groupe Bolloré, responsable des divisions distribution d'énergie et négoce de matériaux, a pu se montrer satisfait du développement de cette filiale dont, vice-PDG jusqu'alors, il vient de coiffer la casquette de PDG : accédant à la dimension européenne, Rhin-Rhône est devenu en quelques mois dans l'énergie le premier distributeur indépendant à réseau européen.

Croissance explosive pour cette affaire de distribution de combustibles et de matériaux de construction qui, il y a un peu plus d'un an, aux termes d'une OPA et d'un accord avec Elf, s'amarrait au navire amiral Bolloré. Un changement de taille conséquent pour la branche énergie du groupe qui frôle aujourd'hui les quatre millions de tonnes distribuées. De quoi être désormais en mesure de négocier au mieux les prix d'achat avec les plus grands...

Ainsi, fin stratège et habile négociateur, l'ancien vice-président de Thinet bâtit avec une placable logique son Monopoly européen. En mars dernier, il prenait le contrôle de Calpam International, société hollandaise de produits énergétiques. But : l'effet de taille, une diversifica-



tion géographique vers l'Europe du Nord et une diversification vers de nouveaux produits.

Et poursuivant ses emplettes, le patron de Rhin-Rhône vient aussi d'ajouter à son panier la Charbonnière d'Aubervilliers, seul dépôt en fuel de chauffage sur la place de Paris, ainsi que la Satram, société de stockage suisse, affirmant ainsi sa présence de haut en bas de l'axe rhénan. Deux opérations clés en termes de stratégie.

Du coup, ce Corse fédérateur et communicateur, fils de diplomate passé par l'École polytechnique de Lausanne, se retrouve à la tête d'un groupe qui, avec ses 3 000 salariés, pèse aujourd'hui quelque 7,5 millions de francs en termes de chiffre d'affaires.

Jolie performance et parcours bien négocié pour ce passionné de moto et de voitures anciennes qui entend poursuivre sa course sur les routes européennes. A vive allure, Compétition internationale oblige.

► **Yves Barbieux**, cinquante et un ans, ingénieur de l'École centrale, MBA Harvard, a été nommé directeur général de la Sopad Nestlé. Après avoir passé dix ans dans la société Soletanche, en France et à l'étranger, M. Yves Barbieux est entré chez Nestlé en 1973, où il a notamment assumé la direction des filiales du groupe au Venezuela, en Belgique et en Thaïlande. De 1981 à 1987, il avait été directeur Produits au siège de Nestlé, à Vevey (Suisse).



► **François Reliquet**, quarante-neuf ans, diplômé de Sciences po et licencié en droit, vient d'être nommé directeur de la SCAC, présidée par Jean-Guy Le Floch. François Reliquet, qui est actuellement administrateur directeur général de Lambert Frères, et qui a exercé jusqu'au 31 décembre 1988 les fonctions de président de Frans Bonhomme, filiale de Rhin-Rhône, pôle distribution de Bolloré Technologies, réintégrera le groupe Bolloré pour y prendre la responsabilité de la division transports.

► **Paul-Marie Chavanne**, trente-sept ans, École centrale des arts et manufactures, ENA, inspecteur des Finances, rejoint à compter du 1^{er} juillet le groupe papetier Sopar-ges, que préside Jacques Lejeune, en qualité de directeur de la stratégie et du développement.

Il est entré en 1982 à la direction du Trésor au ministère de l'Économie et des Finances, où il a occupé successivement les fonctions de secrétaire général adjoint du CIRI, de chef du bureau de la zone franc, de chef du bureau du marché financier, avant d'être nommé en octobre 1988 sous-directeur, chargé des affaires bilatérales.

► **Jean Scala**, quarante ans, IEP, vient d'être nommé directeur général de l'Union de banques à Paris.

Il a réalisé la majeure partie de sa carrière à l'Union de banques à Paris, où il est entré en 1971. Il a été nommé directeur général adjoint le 1^{er} mars 1988, à son retour à l'Union de banques à Paris, après cinq années passées à la banque Sudaméris France.

Présidée par Bernard Soubrane, l'Union de banques à Paris (1 000 personnes et 48 agences) exerce, au sein du groupe CCF, le métier de banque commerciale de proximité au service des PME et des particuliers à Paris et en région parisienne.

► **Daniel Tenenbaum**, cinquante-deux ans, ingénieur général de l'armement, directeur général de l'aviation civile depuis mai 1982, a été parallèlement élu président de la Commission européenne de l'aviation civile (CEAC) a été notamment le collaborateur de Pierre Mazeaud au secrétariat d'État à la Jeunesse et aux Sports, puis d'André Rossi et Jean-François Deniau au ministère du Commerce extérieur (de 1976 à 1980). Nommé alors directeur des programmes aéronautiques civils à la direction générale de l'aviation civile, il s'est vu confier cette direction générale en mai 1982.

► **Olivier Cast**, trente-cinq ans, avocat à la Cour, spécialiste de la franchise et de droit européen, a été chargé par le directeur du commerce intérieur d'étudier la rédaction finale du futur décret d'application relatif à la loi sur la franchise dans le cadre de la loi Doubin qui sera votée en octobre prochain. Il avait déjà rédigé en 1985 un projet de loi sur la franchise fixant les règles préventives que le franchiseur devait divulguer aux candidats franchisés, et dont la loi Doubin ainsi que le décret d'application se sont largement inspirés.