

JURIDIQUE. NOUVELLE "BAVURE" DANS LA FRANCHISE

LA "CUISINE" DE CUISINES PLUS

La centrale d'achats du franchiseur ne négociait pas les meilleures conditions. Et pour cause. Elle s'entendait avec ses fournisseurs...

Rlen ne va plus dans la franchise. Après que But a été condamné à verser 20 millions de francs à l'un de ses franchisés pour s'être trompé dans une étude de marché, alors que Zannier est en butte aux procès que lui intente une douzaine de ses franchisés Z, c'est au tour de Cuisines Plus de défrayer la gazette judiciaire.

Il convient de noter en préalable que les procédures en question ont été engagées en 1992 et qu'elles mettent donc en cause la gestion de Denis Mevel, fondateur du groupe. Depuis, il a passé la main, cédant en juin 1993 son affaire, pour « raisons de santé », à François-Louis Vulliamy, l'un des descendants du célèbre mailletier.

CONCERTATION. Au terme d'un jugement prononcé le 20 juillet par le tribunal de commerce de Quimper, la société Plus International, franchiseur des enseignes Cuisines Plus, Bains Plus et Cheminées Plus, a été condamnée à verser 8 millions de francs au total à ses quinze franchisés Cuisines Plus. Le franchiseur devra rembourser le montant du droit d'entrée acquitté par chaque franchisé (entre 60 000 et 100 000 F), verser des dommages et intérêts (entre 500 000 F et 1,2 million de francs) et prendre à sa charge les frais d'avocats engagés (de 15 000 à 20 000 F).

Au regard des jugements rendus, les griefs à l'encontre de Plus International portent essentiellement sur le prix auquel la société fournissait à ses franchisés le matériel destiné à être vendu aux consommateurs. Si le contrat de franchise prévoyait clairement que le franchisé donnait mandat au

franchiseur de négocier ses prix auprès des fournisseurs, en revanche, la plus grande imprecision régnait sur la façon dont le franchiseur obtenait ces prix. Les juges notent ainsi que « l'indétermination du prix déterminait sur les tarifs présentés aux franchisés ainsi que sur le taux des commissions prélevées par le franchiseur », commissions à propos desquelles, ajoutent-ils, « aucune négociation ne semblait possible pour le franchisé ».

Les enquêtes devaient révéler que « les prix de vente aux franchisés des mobiliers de cuisine L.I. étaient arrêtés en concertation entre Plus International et les fournisseurs agréés par elle », et notamment les fabricants Ranger et Euroform. Une concertation d'autant plus étroite qu'il a été prouvé que des dirigeants de Plus International détenaient des participations dans le capital de la société Euroform !

Ainsi, concluent les juges, il ne saurait être soutenu par Plus International que le prix des fournitures successives résultait de la loi du marché indépendamment de toute influence du franchiseur. Pour le tribunal, ce motif entraîne à lui seul la nullité du contrat de franchise et justifie le remboursement du droit d'entrée versé par les franchisés.

ENTENTE. Il fait également tomber Plus International sous le coup de l'accusation d'entente. Cette pratique consistait, aux termes de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 sur la concurrence, à « faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse » et donne lieu à une indemnisation des franchisés. Indemnisation dont le montant

s'élevait de 500 000 F à 1,15 million de francs, somme qui a été retenue au bénéfice de la société L.E.F., exploitant conjointement en franchise les trois enseignes de Plus International : Cuisines Plus, Bains Plus et Cheminées Plus.

On le voit, la condamnation de Plus International diffère sensiblement de celle ayant frappé But voici quelques mois. Dans l'affaire opposant l'enseigne spécialisée dans l'aménagement du foyer et son franchisé de Boulogne-Billancourt, Nova-Meubles, il était reproché au franchiseur d'avoir effectué une étude de marché préalable qui s'est révélée erronée. Une erreur qui ne remet pas exactement en cause l'exercice par But de son rôle de franchiseur vis-à-vis de son franchisé. Sur ce dernier point, une nouvelle procédure a été enclavée.

Dans le cas du cuisiniste breton, il s'agit de tout autre chose. On a visiblement affaire à un franchiseur qui servait ses intérêts au détriment de ceux

de ses franchisés, avec lesquels il aurait dû faire cause commune. Non contents de se rémunérer en prélevant une commission sur les achats qu'ils effectuaient pour le compte de leurs franchisés, les dirigeants de Plus International traitaient avec des sociétés fournisseurs dans lesquelles certains d'entre eux avaient des intérêts. Selon toute vraisemblance, les négociations sur les prix ne devaient pas être acharnées.

PUB MENSONGÈRE. Il n'en reste pas moins que, au fil des années, de l'enseigne Un bruit qui court, dont la faillite a entraîné celle de la Banque Industrielle de Monaco, à Cuisines Plus, en passant par But, mais aussi le Troc de l'Île en-cadré, les commerces de franchises sont de plus en plus nombreux à défrayer la chronique judiciaire. Sans parler des procédures non encore arrivées à leurs termes concernant Z, la chaîne de magasins

commission applicable en fonction du prix de vente ainsi que l'indication de tout frais forfaitaire de dossier". La cour a reconnu que le Conseil avait raison de considérer que le franchiseur n'avait pas à "inciter" ses franchisés à prélever, dans l'exercice de leur commerce de dépôt-vente, des taux de commission fixés par ses soins. Cela "pouvant avoir pour effet de restreindre le jeu de la concurrence sur le marché".

du groupe Zannier. Signe de la crise de la consommation qui frappe à des degrés divers tous les secteurs de la distribution, ce phénomène est aussi l'illustration de la propension de certains hommes d'affaires à utiliser ce système de concession de marques comme « un levier financier permettant d'accumuler rapidement des sommes importantes », selon les termes de M^l Olivier Gast, défenseur des plaigés dans l'affaire Cuisines Plus, plutôt qu'une façon d'associer rapidement au sein d'un marché un savoir faire et une marque originale.

Dans le cas de Cuisines Plus, on remarque que, dans la plupart des cas, les poursuites ont été entamées non pas par les franchisés eux-mêmes mais par les mandataires liquidateurs ayant en charge les entreprises après leur dépôt de bilan. Cela démontre mieux que tout autre chose, si besoin en était, l'ampleur des responsabilités dont les franchiseurs sont investis lorsqu'ils développent leur réseau.

DISCRÉDIT. La condamnation de l'enseigne spécialisée dans les cuisines ajoute par ailleurs au discrédit dont est victime un secteur réputé pour ses pratiques commerciales à la limite de la légalité. Pour mémoire, on peut rappeler que Denis Mevel avait déjà été condamné en juillet 1992 pour publicité mensongère à 150 000 F d'amende par le tribunal de grande instance de Quimper. « Achetez votre cuisine maintenant, elle vous sera remboursée dans dix ans », proclamait alors en substance et par voie d'affichage le fondateur de ce qui fut la première chaîne française de vente de cuisines. ■

Philippe Bertran

Le Troc de l'Île appelé à l'ordre

Le 8 juillet, la cour d'appel de Paris a confirmé un rappel à l'ordre prononcé par le Conseil de la concurrence à l'encontre de Cejibe, franchiseur de l'enseigne Troc de l'Île. Tout en annulant la sanction pécuniaire infligée par les sages en charge du respect de la concurrence, il est enjoint à Cejibe de supprimer des formulaires contractuels de dépôt-vente qu'elle diffuse auprès de ses franchisés l'indication de "tout taux de

commission applicable en fonction du prix de vente ainsi que l'indication de tout frais forfaitaire de dossier". La cour a reconnu que le Conseil avait raison de considérer que le franchiseur n'avait pas à "inciter" ses franchisés à prélever, dans l'exercice de leur commerce de dépôt-vente, des taux de commission fixés par ses soins. Cela "pouvant avoir pour effet de restreindre le jeu de la concurrence sur le marché".