

Loi Doubin

APPEL A LA PRUDENCE...

Selon l'avocat Marc Lanciaux, les franchiseurs doivent être, plus que jamais, attentifs aux délais et au contenu de l'information précontractuelle...

Depuis sa rédaction, la loi du 31 décembre 1989 a été à la fois le sujet de nombreux commentaires, mais également une grave source d'inquiétudes pour la plupart des réseaux de franchise et de concession.

A juste titre puisque dans un premier temps, les Tribunaux ont cru devoir attribuer à cette loi un caractère systématique au terme duquel elle entraînait l'annulation de tout contrat signé sans qu'elle ait été respectée.

Une décision du 21 juin 1996 de la 5^e Chambre de la Cour d'Appel de Paris a cependant marqué un coup d'arrêt important à ce courant jurisprudentiel (...). Les Magistrats ont rappelé (en effet) que la loi Doubin ne pouvait justifier l'annulation du contrat attaqué que dans l'hypothèse où (son) non-respect avait refusé au (candidat) un consentement parfaitement éclairé (...) au contrat signé. Toutefois, la rédaction de l'arrêt du 21 juin 1996 restait entachée d'un certain flou (...).

La décision rendue par la Cour d'Appel de Paris le 14 novembre 1997 (voir ci-contre) (...) semble donner définitivement la position de la jurisprudence (...).

La Cour d'Appel confirme bien qu'il n'y a pas de nullité automatique (...). Il appartient donc au franchisé de démontrer aux Magistrats en quoi les informations qui lui ont été effectivement communiquées sont erronées ou incomplètes et en quoi les informations qui lui ont été refusées auraient, si elles lui avaient été transmises, entraîné son refus de signer (...)

(Par ailleurs) la Cour précise, (à propos des comptes prévisionnels) : "les contrats d'affiliation permettent au candidat (...) l'obtention d'un chiffre d'affaires supérieur à celui qu'il aurait réalisé s'il n'avait (pas) utilisé le nom, l'enseigne, ou la marque d'une société connue ainsi que son système d'approvisionnement fondé sur une centrale d'achat assortie d'un référencement de fournis-

Deux opinions et un jugement à propos de la loi du 31 décembre 1989 fondamentale pour tout candidat à la franchise.

seurs. Ainsi est substantiel pour ce candidat le caractère réalisable du chiffre d'affaires prévisionnel que lui présente le professionnel de distribution qui est son co-contractant".

(...) D'une manière générale, le principe de longue date par la Cour de Cassation reconnaissable et celui qui établit ou transmet un compte prévisionnel n'a pas d'obligation de résultat, sous charge pour lui de communiquer un chiffre réaliste ou réalisable, déterminé à l'aide d'analyses ou de moyens sérieux et suffisants.

ATTENTION AUX COMPTES PRÉVISIONNELS

(...) L'information précontractuelle entendue dans un sens large, qu'elle résulte des dispositions de la loi Doubin ou de la remise de comptes prévisionnels, reste (donc) le risque le plus important d'annulation du contrat de franchise, de concession ou de tout autre contrat cadre de distribution ou d'affiliation.

Depuis les dernières jurisprudences portant sur la détermination du prix, on pourrait même s'arrêter à dire qu'il s'agit de la seule possibilité désormais ouverte pour un franchisé ou un concessionnaire mécontent, d'obtenir l'annulation de son contrat.

C'est dire toute l'attention que les réseaux doivent accorder aux éléments qu'ils remettent aux candidats préalablement à la signature.

Il peut être à ce titre utile de rappeler qu'aucunes dispositions légales n'obligent un franchisé ou un concédant à transmettre un compte prévisionnel à son futur partenaire...

(...) (Le montant de) la condamnation prononcée (dans l'arrêt du 14 novembre 97 - 1,6 MF) permet de peser l'ampleur du risque encouru. Dans ce domaine, plus que jamais, la prudence est de mise."

10

Marc Lanciaux
Avocat



"L'information précontractuelle reste le risque le plus important d'annulation du contrat de franchise".

Tribune libre

Condamné pour non-respect de la loi

Le 14 novembre 1997, la Cour d'Appel de Paris (Chambre, section C), confirmant la décision du Tribunal de Commerce, a condamné Bricorama à verser 1,6 MF de dommages et intérêts à l'égard de ses franchisés. La Cour a annulé le contrat de franchise concerné en raison du consentement du franchisé. Première faute aux yeux

des juges : le franchiseur n'a pas remis son D.I.P. (Document d'Informations Précontractuelles) vingt jours au moins avant la signature du contrat, n'en permettant donc pas l'étude préalable. (Le fait qu'il l'ait "mis à disposition" du candidat au siège le jour même de la signature n'a pas paru suffisant). Seconde erreur : l'absence de remise

d'un état du marché local. En lieu et place, le franchiseur a remis un compte prévisionnel bâti sur les résultats d'une exploitation similaire, en activité sur le même site... mais deux ans plus tôt. Malheureusement, entre temps, les conditions du marché s'étaient - selon le franchisé, suivi par les juges - modifiées notablement

(notamment la concurrence) et une réévaluation aurait été nécessaire. (Le résultat obtenu par le franchisé au terme de son premier exercice a été inférieur de 50 % au prévisionnel). Enfin l'absence, dans le DIP, d'historique du réseau a été retenue contre l'enseigne (d'autant plus que, de tradition succursaliste, celle-ci était peu expérimentée en matière de franchise).

...ET A LA RÉCIPROCIÉ !

Dans la "tribune libre" qu'il nous a fait parvenir, Maître Olivier Gast annonce l'idée d'une "nécessaire réciprocité" dans l'obligation d'information précontractuelle.

L'article 1 de la loi Doubin du 31 décembre 1989 prévoyait que le franchiseur, concédant etc. doit fournir à son futur partenaire, avant toute signature de contrat, un document "donnant des informations sincères qui permettent de s'engager en connaissance de cause".

Et pourquoi cette obligation ne serait-elle pas réciproque ?

Pourquoi le candidat franchisé n'aurait-il pas, lui aussi, l'obligation de communiquer à son franchiseur des informations sincères - sur sa future structure bilantielle par exemple - pour que le franchiseur puisse, lui aussi, signer en connaissance de cause ?

En étudiant les jurisprudences de ces dernières années concernant l'interprétation puis l'application de la loi Doubin par les Tribunaux, on peut constater.

LE FRANCHISÉ AUSSI DOIT ÊTRE TRANSPARENT

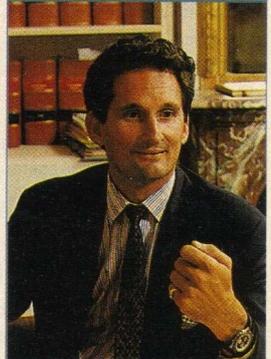
Les Cours d'Appel (notamment la Cour d'Appel de Paris "leader d'opinion" dans le domaine de la franchise) condamnent souvent le franchiseur pour défaut ou mauvaise appréciation de l'état du marché local et en conséquence pour des erreurs trop importantes dans le compte de résultat prévisionnel. Or, dans beaucoup d'affaires il est certain que si le franchiseur avait été informé

préalablement et sincèrement du montant véritable des fonds propres du candidat franchisé et de ses véritables capacités à être commerçant, nombre de contrats n'auraient pas été signés. Certes, les Magistrats commencent à reconnaître que souvent le franchisé est responsable de son propre échec. Ainsi, dans l'affaire *Gérard Pasquier* (Cour d'Appel de Paris, 28 juin 1996), ils ont estimé que les animateurs de la société franchisée étaient aux 3/4 responsables (ils n'avaient pas consulté d'autres franchisés avant de signer, ils "avaient pris le risque d'une aventure commerciale à laquelle ils n'étaient pas préparés" a dit la Cour).

Mais si la jurisprudence pouvait clairement exprimer la nécessaire réciprocité dans l'obligation d'information précontractuelle, alors les franchiseurs bénéficieraient de plus de moyens pour procéder à des investigations financières et commerciales et mieux apprécier les vrais aptitudes des candidats à la franchise.

Trop de candidats emportés par leur enthousiasme de jeunes entrepreneurs, dissimulent souvent au franchiseur qu'ils ont, par exemple, déjà exploité une franchise dans le passé et qu'ils ont aussi par exemple déposé leur bilan ! Et qu'en réalité, ils n'ont pas vraiment les fonds propres suffisants pour respecter l'équilibre bilantiel nécessaire et obligatoire à toute réussite commerciale en franchise."

Olivier Gast
Avocat



"Souvent le franchisé est responsable de son propre échec".