

FRANCHISE - RESEAUX

in. "CONFORT TENA GE

Asst 1991.

LOI DOUBIN, MODE D'EMPLOI

Depuis 1979, la Full Disclosure Law a instauré aux États-Unis une obligation précontractuelle de renseignements très rigoureuse, en matière de franchise. Il était normal que la France, leader européen dans le domaine de franchise, prenne l'initiative de protéger préventivement les contractants. Une façon comme une autre d'éviter le mensonge... par omission. C'est l'objectif de l'article 1^{er} de la Loi Doubin, dont le décret d'application a été publié au journal officiel du 27 mars.

L'article 1^{er} de la Loi n° 89-1008 relatif aux contrats de coopération commerciale et de franchise précise.

"Art. 1^{er}. 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."

Article pas bien long comme on peut le voir, qui fit grand bruit dans le Landerneau de la distribution, d'autant qu'il ne s'appliquait pas uniquement à la franchise, mais à tous les réseaux, concessions, partenariats, groupements, coopératives... (évitant ainsi les habiles transferts de structures juridiques !) et que de ce fait, ce n'était pas 8 à 10 % du commerce de détail qui était concerné par les dispositions de cette loi, mais près de 35 à 40 %.

Cette loi que l'on pourrait qualifier de "protection générale", a été dictée par l'évolution des nouvelles formes de distribution en France qui consacrent l'importance de l'appartenance à un réseau intégré. Originellement limités à la distribution dans des domaines essentiellement techniques (automobiles, machines agricoles, matériels de travaux publics, carburants), les réseaux couvrent actuellement un champ d'activité beaucoup plus vaste, et l'on constate que dans le secteur des produits blancs

et bruns ils se développent à grande allure. Si la franchise a contribué à l'extension des secteurs concernés par ces nouvelles formes de distribution, son rôle est tout aussi important dans le domaine des services. Le système de la franchise permet un redéploiement des P.M.E. P.M.I. Plus de 15 % des entreprises du secteur commercial sont concernées, c'est-à-dire environ 60 000 entreprises représentant 700 milliards de francs de chiffre d'affaire.

Mais rançon du succès, la franchise française est leader en Europe, trop de non-professionnels se sont lancés dans la franchise sans apporter de garanties suffisantes au réseau qu'ils constituent en risquant ainsi de dévaloriser l'image de la franchise auprès du public. Dès 1981, Olivier

Gast, Avocat à la Cour, préconise dans un ouvrage intitulé "Comment négocier une franchise" l'adoption d'une loi préventive visant à moraliser la profession et à protéger les futurs franchisés. En mars 1985, il propose un

projet de loi sur les réseaux de franchise et autres réseaux commerciaux.

Le décret d'application de l'article 1^{er} de la Loi Doubin, ci-dessous, est très largement inspiré de ses propositions.

Une loi préventive qui a choisi de ne pas réglementer les contrats

"ARTICLE PREMIER :

Le document prévu au premier alinéa de l'article 1^{er} de la Loi du 31 décembre 1989 susvisée doit contenir les informations suivantes :

1 - L'adresse du siège de l'entreprise et la nature de ses activités avec l'indication de sa forme juridique et l'identité du chef d'entreprise s'il s'agit d'une personne physique ou des dirigeants s'il s'agit d'une personne morale ; le cas échéant, le montant du capital.

2 - Le numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés ou le numéro d'inscription au répertoire des métiers ; ainsi que la date et le numéro d'enregistrement ou de dépôt de la marque, et dans le cas où la marque qui doit faire l'objet du contrat a été acquise à la suite d'une cession ou d'une licence, la date et le numéro de l'inscription correspondante au registre national des marques, avec pour les contrats de licence, l'indication de la durée pour laquelle la licence a été consentie.

3 - Le ou les domiciliations bancaires de l'entreprise. Cette information peut être limitée aux cinq principales domiciliations bancaires.

4 - La date de la création de l'entreprise avec un rappel des principales étapes de son évolution, y compris celle du réseau d'exploitants, s'il y a lieu, ainsi que toutes les indications permettant d'apprécier l'expérience professionnelle acquise par l'exploitant ou par les dirigeants.

Les informations mentionnées à l'alinéa précédent peuvent ne porter que sur les cinq dernières années qui précèdent celle de la remise du document. Elles doivent être complétées par une présentation de l'état général et local du marché des produits ou services devant faire l'objet du contrat et des perspectives de développement de ce marché.

Doivent être annexés à cette partie du document les comptes annuels des deux derniers exercices ou, pour les sociétés faisant publiquement appel à l'épargne, les rapports établis

au titre des deux derniers exercices en application du troisième alinéa de l'article 341-1 de la loi n° 66-537 du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales.

5 - Une présentation du réseau d'exploitants qui doit comporter :

a) la liste des entreprises qui en font partie avec l'indication pour chacune d'elles du mode d'exploitation convenu.

b) l'adresse des entreprises établies en France avec lesquelles la personne qui propose le contrat est liée par des contrats de même nature que celui dont la conclusion est envisagée ; la date de conclusion ou de renouvellement de ces contrats est précisée. Lorsque le réseau compte plus de cinquante exploitants, les informations mentionnées à l'alinéa précédent ne sont exigées que pour les cinquante entreprises les plus proches du lieu de l'exploitation envisagée.

c) le nombre d'entreprises qui, étant liées au réseau par des contrats de même nature que celui dont la conclusion est envisagée, ont cessé de faire partie du réseau au cours de l'année précédant celle de la délivrance du document. Le document doit préciser si le contrat est venu à expiration ou s'il a été résilié ou annulé.

d) S'il y a lieu, la présence, dans la zone d'activité de l'implantation prévue par le contrat proposé, de tout établissement dans lequel sont offerts, avec l'accord exprès de la personne qui propose le contrat, les produits ou services faisant l'objet de celui-ci.

6- L'indication de la durée du contrat proposé, des conditions de renouvellement, de résiliation et de cession, ainsi que le champ des exclusivités.

Le document doit, en outre, préciser la nature et le montant des dépenses et investissements spécifiques à l'enseigne ou à la marque que la personne destinataire du projet de contrat devra engager avant de commencer l'exploitation.

ARTICLE 2 :

Sera punie des peines d'amendes prévues pour les contraventions de



SUIVEZ LE GUIDE

Olivier Gast, Avocat à la Cour, a créé, il y a 10 ans après avoir passé un an aux Etats-Unis, un Cabinet spécialisé dans les réseaux avec des antennes en Belgique, en Italie, en Espagne et au Brésil. Passionné par les problèmes de franchises, il publie dès 1981 "Comment négocier une franchise" aux Editions Usines Nouvelles.

En 1985 il lance l'idée d'une loi préventive. Consulté par la Direction du Commerce extérieur, il participe activement à l'élaboration du texte de loi et du décret d'application qui vient de paraître. Ardent défenseur des franchisés et autres concédants, il publie aujourd'hui aux Editions Gast "Le Guide Pratique de la Loi Doubin", un document qui vaut déjà la consultation d'un avocat ou d'un conseil juridique, indispensable pour permettre à tout concédant de remplir son dossier, en évitant les pièges, tout en étant sincère !

la cinquième classe 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 sans lui avoir communiqué, vingt jours au moins avant la signature du contrat, le document d'information et le projet de contrat mentionnés à l'article 1^{er} de la loi du 31 décembre 1989 susvisée.

En cas de récidive, les peines d'amendes prévues pour la récidive des contraventions de la cinquième classe sont applicables.

ARTICLE 3 :

Le Gardes des Sceaux, Ministre de la Justice, le Ministre de l'Industrie et de l'Aménagement du territoire et le Ministre délégué au Commerce et à l'Artisanat sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret qui sera publié au Journal officiel de la République française."

Ce décret qui va générer un certain nombre de paperasses et de frais supplémentaires laisse perplexes nombre de professionnels qui ne savent comment l'appréhender. Il est en effet, complet mais terriblement imprécis.

L'accent est mis dans l'esprit de la loi sur l'obligation pour le franchiseur de donner des "informations sincères", mais où finit la sincérité, où commence l'omission. Si certains points sont relativement simples, comme les conditions de forme et les délais d'exécution de l'obligation d'information, d'autres portent en eux les germes de l'interprétation. En effet, qu'appelle-t-on engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité ? Il ressort du texte comme des travaux parlementaires que l'exclusivité est essentiellement une exclusivité d'approvisionnement, mais à partir de quand peut-on dire qu'il y a quasi-exclusivité d'approvisionnement ?

En cas de résiliation de contrat, ce

point pourrait être soulevé par les franchisés ou autres pour demander sous une forme ou sous une autre une indemnité de clientèle. Ce point est également intéressant pour l'étude de l'application éventuelle de la Loi Doubin aux franchises-commer.

Seule la jurisprudence apportera un contours plus précis à ces dispositions. De la même façon, qu'appelle-t-on "informations sincères", le concédant qui doit présenter "l'état général (et local) du marché des produits ou services devant faire l'objet du présent contrat, et des perspectives de développement de ce marché" ne va-t-il pas être amené à porter à la connaissance d'un candidat, derrière qui peut se cacher un concurrent, des éléments confidentiels de l'entreprise ? "les perspectives de développement du marché" nécessitent-elle une étude de marché compliquée et coûteuse ? Les concédants doivent indiquer "le nombre d'entreprises, qui, étant liées au réseau par des contrats de même nature que celui dont la conclusion est envisagée, ont cessé de faire partie du réseau au cours de l'année précédant celle de la délivrance du document. Le document doit préciser si le contrat est venu à expiration ou s'il a été résilié ou annulé".

Il faut noter à ce propos que l'obligation de donner les coordonnées des entreprises qui ont quitté le réseau a été abandonnée dans la version définitive du décret d'application. Au niveau des informations financières, le concédant doit déterminer "les dépenses et investissements spécifiques à la marque ou à l'enseigne" Ceux-ci incluent-ils les droits d'entrée, les prestations initiales du concédant les frais d'installation et d'agencement du point de vente, matériels et équipements, stock initial ?... C'est pour répondre à toutes ces questions, et à bien d'autres, qu'Olivier Gast, vient d'éditer "Le Guide Pratique de la Loi

Doubin" qui commente chaque article de la Loi Doubin et de son décret d'application, et qui donne la trame pour rédiger, ce fameux document de "Full Disclosure" que tout concédant doit remettre au candidat 20 jours au moins avant la signature du contrat.

Pour Olivier Gast, "tout franchisé ou autre "partenaire" doit être considéré comme un investisseur dont il convient de protéger les intérêts. De la même façon qu'il existe la COB pour protéger les investisseurs en bourse, cette loi qui n'a pas choisi de réglementer les contrats, a l'énorme mérite de protéger préventivement les contractants. Ceci dit, pour le franchiseur ou autre concédant, il va falloir donner toutes les informations jugées sincères, sachant qu'omission ou excès peuvent également se retourner contre lui. Un exemple : aucune disposition n'impose à ce jour au concédant la production de son casier judiciaire. Cependant celui-ci peut-il prétendre à une information sincère, s'il cèle avoir été condamné pour escroquerie à plusieurs reprises ? Le candidat ignorant cela s'est-il engagé en connaissance de cause comme l'exige la Loi ? De la même façon, le décret n'impose pas de fournir un compte d'exploitation prévisionnel au candidat, alors que cela se pratique couramment. Le concédant ne risque-t-il pas d'être tenu responsable d'un compte d'exploitation "trop optimiste" ? Dans ce cas, il est conseillé aux concédants de communiquer trois comptes, un compte minimum, un compte moyen et un compte maximum. Prudence également en matière de perspectives de marché !"

La Full Disclosure Law a permis de moraliser 10 % du marché aux Etats-Unis. Il était normal que la France, leader européen en matière de franchise, prenne l'initiative d'une réglementation qui est en fait une loi de protection générale qui va permettre à des PME de devenir l'une des forces vives du commerce national. ■

**La « Bible »
Mac Donald
fait 2000 pages.
Tout est
réglementé**

L'objectif de la loi : éviter le mensonge par omission