

La loi du 31 décembre 1989

Il est des lois fourre-tout qui, sans polémique ni débat-spectacle changent sensiblement la vie quotidienne. On connaît les lois DMOS (lois portant diverses mesures d'ordre social); voici les lois sur le développement des entreprises commerciales et artisanales. La caractéristique de ces œuvres législatives est de n'en avoir aucune. La démarche est pragmatique: les pouvoirs publics partent des problèmes rencontrés, de là où ça grince, pour rendre la vie plus facile ou plus juste. D'où des dispositions apparemment sans rapport les unes avec les autres mais qui contribuent toutes à améliorer l'environnement des entreprises et à faciliter la tâche de leurs dirigeants. La loi n° 89-1008 du 31 décembre 1989 est un de ces textes. La loi a été publiée au *Journal officiel* du 2 janvier 1990. Elle peut être consultée par minitel (36 15 JOEL5). La diversité et le nombre de ses dispositions ne permettent pas de toutes les examiner. Nous en avons sélectionné cinq.

Franchise et concession

La protection des franchisés et concessionnaires passe par une information loyale de la part du franchiseur ou du concédant. Les abus de certains ont conduit les pouvoirs publics à instituer une obligation d'information sincère. Vingt jours avant la signature ou le versement d'un droit d'entrée dans le réseau, un document doit être remis au futur franchisé. Doivent y figurer: l'ancienneté et l'expérience du franchiseur ou du concédant, un état du marché et ses perspectives de développement, l'importance du réseau du franchiseur. Le même document doit indiquer les principales conditions du

contrat qui sera soumis à la signature de l'entreprise adhérente: sa durée, la condition de son renouvellement, de sa résiliation ou encore de sa cession. Si un droit d'entrée est exigé, les prestations fournies en contrepartie par le franchiseur ou le concédant doivent être indiquées.

Crédit-bail

La loi du 6 janvier 1986 avait étendu le champ d'application du crédit-bail aux acquisitions de fonds de commerce ou d'établissements artisanaux. La loi du 31 décembre 1989 franchit un pas sup-

plémentaire: c'est désormais tout élément incorporel du fonds de commerce qui peut faire l'objet d'une opération de crédit-bail. Le texte concerne en premier lieu le droit au bail du local commercial. Mais, il sera désormais possible de financer l'acquisition d'une marque, d'un brevet, voire une licence administrative par ce moyen.

Le texte précise que le droit au renouvellement du bail ne peut être demandé que par le crédit-bailleur et non par l'exploitant du fonds de commerce.

Baux commerciaux

La loi du 31 décembre 1989 met un terme à une insuffisance de l'article 25 du décret de 1953 qui régit les baux commerciaux. Ce texte réglementait les clauses résolutoires pour non paiement de loyer. Le locataire disposait d'un délai d'un mois à compter du commandement de payer et le juge pouvait, même après

lorsqu'il avait méconnu l'une quelconque de ses obligations sanctionnées également par une clause résolutoire. En supprimant toute référence dans l'article 25 au non-paiement des loyers, le législateur généralise la réglementation des clauses résolutoires: toute clause résolutoire ne peut jouer qu'à l'expiration d'un délai d'un mois à compter d'un commandement ou une mise en demeure. Le juge peut, même lorsque ce délai est acquis, tenir en échec la clause résolutoire pour autant que le locataire soit de bonne foi. Cette réforme devrait rendre sans intérêt les clauses résolutoires insérées dans les baux commerciaux.

Le commerçant locataire qui veut prendre sa retraite peut donner congé à tout moment en respectant un préavis de six mois. Il peut aussi céder son droit au bail même si son successeur envisage d'exercer une autre activité. Le bailleur peut seulement, pour s'y opposer, proposer de racheter le bail. Ces mesures de protection ne concernaient que le commerçant personne physique. La loi du 31 décembre 1989 les étend à l'associé unique d'une EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) et au gérant majoritaire depuis au moins deux ans d'une SARL.

Pub par fax

Enfin, l'article 10 de cette loi permet à tous ceux que la publicité ou le démarchage par tèlefax ou par fax agace prodigieusement de se faire inscrire dans un fichier public pour éviter ce désagrément parfois encombrant. L'inscription est gratuite. Ainsi, le problème que nous avons soulevé dans notre numéro de novembre dernier trouve-t-il une solution rapide et concrète!

Didier Bergès



Leslie

Développement des entreprises commerciales et amélioration de leur environnement économique et juridique

1. La loi n° 89-1008 du 31 décembre 1989, dite loi « Doubin » (J.O. du 2 janvier 1990 p. 9) relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social comporte des mesures disparates destinées notamment à protéger les commerçants s'affiliant à un réseau de distribution, à faciliter la transmission des entreprises, à interdire certaines formes de publicité et de démarchage, à assurer une meilleure protection des chefs d'entreprise et de leurs conjoints et enfin à simplifier quelques règles du droit des sociétés.

Ces mesures sont entrées en **vigueur immédiatement**, mais les modalités d'application de celles relatives aux contrats de distribution (infra n° 2) et à la restriction du démarchage par télex ou télécopie (infra n° 13) restent à préciser par décret.

Les mesures sociales de cette loi (art. 16 : régularisation exceptionnelle des cotisations de retraite ; art. 17 : protection sociale du conjoint d'associé unique d'E.U.R.L.) sont exposées dans le Feuilleton Rapide Social Francis Lefebvre 33.89.

I. Contrats de distribution

2. Toute entreprise qui propose des contrats ayant pour objet de mettre à la disposition d'un distributeur son nom commercial, sa marque ou son enseigne et exigeant du distributeur un engagement d'exclusivité ou de « quasi-exclusivité » doit, **avant la conclusion du contrat**, fournir à l'autre partie un document donnant des **informations sincères**, lui permettant de s'engager en connaissance de cause (art. 1^{er} al. 1^{er} de la loi).

Sont ainsi visés les contrats de **concession commerciale**, de **franchise** (pour lesquels une norme d'août 1987 préconise déjà, mais seulement à titre indicatif, une information précontractuelle) et d'**approvisionnements exclusifs** (contrat « de bière », « de pompistes de marque », etc.).

Cette obligation ne concerne pas les contrats de distribution qui autorisent le distributeur à traiter avec des tiers pour une part importante de son chiffre d'affaires, car il n'y a plus alors représentation exclusive ou quasi-exclusive de l'entreprise concédante.

Se trouvent donc exclus les contrats d'agence commerciale (cf. art. 2 du décret n° 58-1345 du 23 décembre 1958 qui confère à l'agent le droit d'accepter la représentation de nouveaux mandants sans avoir à en référer). En outre, ce contrat n'a pas pour objet la mise à la disposition de l'agent du nom commercial ou de la marque de l'entreprise mandante.

L'entreprise concédante doit **communiquer** au distributeur, **vingt jours avant la signature** du contrat, le **projet de contrat** et un document d'information dont le contenu sera fixé par décret. Mais la loi prévoit déjà que ce document précise notamment l'ancienneté et l'expérience de l'entreprise, l'état et les perspectives de développement du marché concerné, l'importance du réseau, la durée, les conditions de renouvellement, de résiliation et de cession du contrat ainsi que l'étendue de l'exclusivité.

Si préalablement à la signature du contrat, l'entreprise exige un **versement de fonds** notamment pour réserver une zone d'exclusivité au distributeur.

elle doit en outre préciser par écrit les prestations assurées en contrepartie de ce versement ainsi que les obligations réciproques des parties en cas de dédit et communiquer l'ensemble des documents (projet de contrat et documents d'information) avant de recevoir ce versement.

Remarque : La loi nouvelle définit le contrat de distribution comme un « **contrat conclu dans l'intérêt commun** des deux parties » ; il a été souligné lors des débats parlementaires que l'accord de distribution, qui se distingue de la vente ou de la prestation de services, a pour objet d'établir entre les deux cocontractants une « véritable collaboration économique devant permettre la satisfaction de l'intérêt commun des deux parties et non un simple rapport de subordination » (J.O. Déb. A.N. 8 décembre 1989 p. 6247).

Il résulte, à notre avis, de cette définition de l'accord de distribution que le refus de renouvellement du contrat par l'entreprise concédante pourrait être considéré par les tribunaux comme abusif s'il n'était pas justifié ou autorisé par le contrat et pourrait ouvrir droit au profit du distributeur à l'allocation d'une indemnité.

II. Bail commercial et crédit-bail

Résiliation du bail en vertu d'une clause résolutoire

3. On sait que, jusqu'à présent, les effets d'une clause de résiliation de plein droit insérée dans un bail commercial ne pouvaient être suspendus et écartés que dans les cas où la cause de la résiliation était le défaut de paiement des loyers. L'article 7 de la loi nouvelle permet désormais de retarder et d'éviter la résiliation quel que soit le manquement invoqué par le bailleur (notamment en cas de défaut de paiement des charges, de sous-location irrégulière ou de mauvais entretien des locaux loués).

On rappelle que la clause de résiliation ne peut produire effet qu'un mois après un commandement resté infructueux et qu'après expiration du délai de grâce éventuellement accordé par le juge à la demande du locataire (art. 25 du décret du 30 septembre 1953).

Cette disposition est applicable aux baux et aux instances en cours à la date de publication de la loi, soit depuis le 2 janvier 1990.

Résiliation anticipée et cession du bail

4. La faculté reconnue au locataire, personne physique, de donner un congé anticipé ou de céder son bail avec possibilité de modifier l'activité exercée dans les lieux loués (ou « despécialisation ») à l'occasion de son départ en retraite est étendue au cas où le titulaire du bail est une E.U.R.L. ou une S.A.R.L. dont l'associé unique ou le gérant majoritaire depuis au moins deux ans prend sa retraite (art. 7. IV de la loi nouvelle).

Cette disposition est elle aussi applicable depuis le 2 janvier 1990 aux baux et aux instances en cours.

Crédit-bail

5. On sait que le crédit-bail, initialement prévu pour les biens corporels (meubles ou immeubles), peut depuis 1986 porter sur les **fonds de commerce** et les fonds artisanaux.

Mais cette faculté est restée lettre morte en raison notamment des difficultés de mise en œuvre de cette opération et de l'étendue des obligations transférées à l'établissement de crédit lequel est solidairement responsable des dettes contractées par le locataire à l'occasion de l'exploitation du fonds pendant les six mois qui suivent la publication du contrat de location-gérance (cf. art. 8 de la loi du 20 mars 1956). C'est pourquoi, l'article 2