Le "FULL DISCLOSURE"

Lorsque fut discutée puis votée la loi fédérale américaine dite "Full Disclosure", entrée en application le 21 octobre 1979, ses auteurs avaient une intention bien précise ; assainir le monde de la franchise. Mais ceci uniquement au stade du recrutement des franchisés. Certains scandales retentissants avaient eu lieu, éclaboussant par la même l'ensemble du système, bon en soi, mais fragile et même dangereux à ce stade précis de l'élaboration de la chaîne. La F.T.C. (Fédéral Trade Commission) s'en est souciée dans l'intérêt du commerce en général et dans l'intérêt du petit commerçant franchisé potentiel en particulier. Mais, les franchiseurs eux-mêmes ont participé aux négociations et discussions, soucieux du bon renom d'un système très en vogue et très rentable pour tous lorsqu'il est bien compris.

La loi votée a pour but et pour effet pratique d'imposer au franchiseur la rédaction complète et détaillée d'une vingtaine des catégories d'informations concernant la franchise proposée ainsi que, le cas échéant, la présentation de budget prévisionnel sérieux et étayé par les faits.

La volonté de protection des candidats franchisés perce dans chacune des sections de cette loi et, en particulier, dans celles concernées aux définitions et exclusions.

Il s'avère, en fait, que la définition de la franchise et l'application de la loi ne concernent, en pratique, que les franchises *au stade du recrutement*.

• **Objet de la définition** : la franchise, au stade du recrutement. Comme en France aujourd'hui, la franchise était jusqu'alors, aux Etats-Unis, une construction commerciale économique, qui, à condition de respecter les autres textes de la loi existants, et notamment les redoutables pièges des lois antitrusts, était parfaitement valable et dont la définition, empirique, n'était pas dictée par un texte de loi mais reposait sur des décisions de jurisprudence et les écrits de la doctrine.

Aussi, fut-on tout d'abord heureux à la lecture d'une définition légale de la franchise. De même, en France, on fut intéressé de savoir qu'il existait une définition précise ainsi qu'une source d'inspiration concernant les conceptions de nos confrères d'outre-mer

Mais, en fait, les américains ne s'y trompèrent pas : cette définition ne s'applique pas du tout à la vie courante d'une franchise, ni aux éléments constitutifs d'une franchise (vraie ou fautive, bonne ou mauvaise). Sont simplement considérées comme franchises "aux yeux de la loi" toutes les opérations commerciales qui, au moment du recrutement, présentent ensemble les trois éléments de la définition : dès lors, les franchiseurs, vrais ou faux, bons ou mauvais, devront se soumettre à la loi et présenter à leurs partenaires commerciaux les documents requis par la loi.

Si, par la suite des événements, la franchise en question n'en est plus une, le législateur et les tribunaux ne s'en soucieront pas. Et la définition d'une franchise pourra alors, à ce moment-là être totalement différente.

L'essentiel, ici, est que, au moment de la signature, le franchisé soit protégé, qu'il signe en toute connaissance de cause, qu'il ne soit pas, dans l'avenir, déçu par la rentabilité de son affaire ou même victime d'une escroquerie.

• **Eléments de la définition** : l'examen de la définition permet de voir que le but poursuivi est parfaitement atteint. Sont des franchises, aux yeux de la loi, les opérations où :

- Le franchisé vend des produits ou des services qui sont en accord avec les standards de qualité du franchiseur et vendus sous la marque du franchiseur, ou bien qui sont identifiés par la marque du franchiseur.

- Le franchiseur exerce un contrôle déterminant ou promet de donner au franchisé une

assistance déterminante dans les méthodes d'opération.

- Le franchisé doit payer un droit d'entrée de 500 dollars ou plus au franchiseur ou à une personne affiliée durant une période comprise entre le début des opérations et jusqu'à 6 mois après le début des opérations.

Si ces trois éléments n'existent pas, il n'y a alors pas de franchises aux yeux de la loi et donc pas d'obligation de s'y soumettre. Pourquoi cela ? Parce qu'alors, le risque couru par le franchisé est moindre et même parfois nul.

Si le franchisé n'a pas de droit d'entrée à payer avant six mois d'exploitation commerciale il aura le temps, dans cet intervalle, de réaliser, le cas échéant, qu'il a été berné et dans ce cas il n'aura pas perdu d'argent. S'il verse moins de 500 dollars avant six mois d'exploitation, le risque n'est guère important financièrement parlant et, de toutes façons, il ne pourra pas s'agir d'une escroquerie étant donné le faible montant des sommes versées.

- S'il n'y a pas contrôle et ingérence du franchiseur dans ses affaires et soumission à ses standards, le franchisé ne signera le contrat que s'il est apte et compétent pour manager seul son affaire.

- En cas d'incompétence du franchiseur, il saura toujours s'en tirer puisqu'il ne comptait pas sur lui.

- S'il n'a pas à respecter les standards de qualité ou à vendre les produits distribués par le franchiseur, c'est alors qu'il distribue sa propre marchandise qu'il vend à son propre nom et sous sa propre responsabilité et, là aussi, une incompétence ou un échec du franchiseur le préoccuperont moins ou guère.

Catégories de divulgation exigées pour l'information du candidat franchisé.

•Le dossier d'information :

avant de faire signer le moindre contrat à un candidat franchisé, le franchiseur ou son courtier en franchise devra lui remettre un document appelé « dossier d'information », dans le cadre de certains délais prévus par la loi, et sous la forme d'une plaquette munie d'une page de couverture dont la formule type est elle-même précisé par la loi et qui devra impérativement contenir des informations précises, exactes et détaillées sur les 20 points suivant :

- *Sur l'identification* du franchiseur ou de sa société mère, y inclus nom commercial du franchiseur, noms commerciaux, logos, etc...
- *Sur l'expérience* professionnelle de chacun des membres de l'équipe du franchiseur durant les cinq dernières années
- *Sur l'expérience* professionnelle du franchiseur lui-même ou de sa société
- *Sur le passé et le présent juridique, aussi bien civil que pénal* ou commercial, du franchiseur et de son équipe concernant la franchise proposée.
- *Sur les antécédents du franchiseur et de son équipe en matière* de liquidation de biens, règlement judiciaire, banqueroute, etc...
- Sur la nature exacte de la franchise proposée.
- Sur le montant exact des sommes exigées au départ pour devenir franchisé.
- Sur le montant exact des versements périodiques qui devront être faits durant la vie du contrat.
- Sur l'identité des fournisseurs qui sont conseillés ou bien agréés, ou bien affiliés auprès du franchiseur.
- Sur les achats ou prestations à faire auprès de personnes recommandées, agréées ou affiliées auprès du franchiseur.
- Sur la description exacte du montant des revenus que le franchiseur tire de ses recommandations ou agrégations (ristournes, etc...)
- Sur les arrangements financiers offerts au candidat franchisé et l'intérêt du franchiseur à un tel arrangement.

- Sur les exclusivités territoriales et de fournitures.
- Sur le degré de participation effective à l'activité de franchise exigée du franchisé.
- Sur le contenu à tous points de vue du contrat de franchise lui-même (14 sous-sections à ce sujet).
- Sur le nombre de franchisés existant et le nombre de contrats résiliés ou annulés avec la cause de ces annulations ou résiliations.
- Sur la sélection du local.
- Sur la formation initiale.
- Sur la présence d'une personnalité publique impliquée dans l'équipe du franchiseur.
- Sur le dernier bilan du franchiseur.

Le dossier financier : la loi n'exige pas que soit présenté un dossier financier. Cependant, elle exige, dans le cas où des déclarations financières soient faites, et il est bien évident que ce sera toujours le cas, car on voit mal un candidat franchisé se lancer dans une franchise sans avoir une idée de sa rentabilité, que ces déclarations financières soient faites conformément aux dispositions de la loi, c'est-à-dire, là aussi, sous forme d'un dossier documenté et précis. Ce dossier, lui aussi, doit être muni d'une page de couverture type mentionnant certaines déclarations prévues par la loi et dont l'idée directrice est de mettre en garde le candidat. Ce dossier doit être appuyé sur des informations réelles et sincères et sur des bases raisonnables de prévisions.

Le franchiseur doit détenir, dans ses propres dossiers, sans avoir à les remettre au franchisé, les preuves de la réalité de chacune des affirmations ainsi que du sérieux de chacun des calculs et des prévisions financières.

Naturellement, les sanctions prévues pour l'irrespect de cette loi sont suffisamment lourdes pour être dissuasives.

Les juristes et les franchiseurs français sont, à l'heure actuelle apparemment hostiles à l'instauration d'une loi de ce type, même si elle était moins pesante. Si l'on y réfléchit bien, le vote d'une telle loi sécuriserait les candidats franchisés, ce qui est, à priori, favorable à l'essor de la technique de la franchise. Et surtout, elle protégerait les franchiseurs eux-mêmes, déjà existants ou même à venir, en leur imposant une garantie de sérieux et de respectabilité qui ne saurait leur être préjudiciable.

L'essor actuel que connaît la franchise, souffrirait certainement beaucoup de la révélation de scandales, d'escroqueries, ou tout simplement d'échecs.

Alors, une loi, pourquoi pas ?

Par Olivier GAST Avocat* à la Cour de Paris •