

APPROVISIONNEMENT EXCLUSIF

IMPORTANTE JURISPRUDENCE

Va-t-il être désormais plus difficile aux franchiseurs d'imposer dans leurs contrats une clause d'approvisionnement exclusif ? C'est ce que tendrait à démontrer en tout cas l'arrêt Phildar de la Cour de Cassation en date du 10 Janvier dernier.

26

- R**appelons les faits :
- Avril 1967 : une commerçante du Nord signe avec la société Phildar un "contrat de client privilégié".
 - 22 ans plus tard, en avril 1985, elle signe cette fois un "contrat de franchise" pour une durée de 4 ans et fait effectuer, pour la somme de 200 000 Francs, la mise aux normes de son magasin.
 - Au cours des années 1986-88, le Chiffre d'Affaires qu'elle réalise est plus faible que l'estimation prévisionnelle. Devant cette situation, la franchisee sollicite de son franchiseur l'autorisation de vendre, contrairement à ce que prévoit son contrat de franchise, des produits ne portant pas la marque Phildar.
 - La franchisee passe outre le refus du franchiseur. Ce dernier la met en demeure de cesser de vendre des produits concurrents. Le conflit éclate.
 - Le 5 décembre 1991, la Cour d'Appel de Douai confirme le jugement du Tribunal de Commerce de Roubaix en date du 25 juillet 1990 et prononce la résiliation du contrat aux torts du franchiseur.

*Désormais,
le franchiseur devra
faire la preuve
de la nécessité
de l'exclusivité qu'il
réclame*

La cour d'Appel se prononce notamment sur "l'obligation de fourniture exclusive imposée au franchiseur Phildar" pour la déclarer "valable dans la mesure où elle est nécessaire pour préserver l'identité et la réputation du réseau de franchise Phildar".

Elle ajoute même que cette obligation "relève de la nature même de la formule de distribution en cause", faisant ainsi visiblement référence à la décision de la Commission Européenne du 17 décembre 1986, formulée en termes similaires à propos du réseau Yves Rocher. C'est cet arrêt de la Cour d'Appel de Douai, favorable au franchiseur Phildar qui a été précisément "cassé" le 10 janvier dernier.

La Cour de Cassation a estimé en effet que les "motifs" de la Cour d'Appel étaient "impropres à démontrer concrètement en quoi la clause litigieuse était indispensable pour préserver l'identité et la réputation du réseau de franchise."

Autrement dit, rien n'est plus automa-

... : un franchiseur doit **faire la preuve** de l'approvisionnement exclusif qu'il impose sur les franchisés par contrat est bien justifié par l'intérêt du réseau.

UNE CLAUSE A JUSTIFIER

La question de l'approvisionnement exclusif constitue on le sait l'une des pannes de l'accorde de la Franchise.

Pour les uns, cette exclusivité est indispensable "par nature" : que serait la franchise, qui repose précisément sur la détermination d'une réussite, si le franchiseur ne pouvait pas imposer les produits qui constituent précisément les bases de son succès ?

Pour les autres, l'obligation n'est pas soutenable : les franchisés, entrepreneurs indépendants, doivent pouvoir s'approvisionner où bon leur semble si cela leur paraît nécessaire, dans l'intérêt du réseau...

Bien sûr, on ne peut s'empêcher de penser que, parmi les premiers, certains franchiseurs, fabricants notamment, dont la marge provient pour l'essentiel des produits vendus au réseau, voient surtout dans l'approvisionnement exclusif la garantie d'une rentabilité captive.

Tandis qu'à l'inverse, dans l'autre camp, la clause en question ne devient "contraignante" à nombre de franchisés que lorsque les produits "incriminés" ont du mal à se vendre...

On comprend donc à quel point, dans ce contexte, la décision de la Cour de Cassation constitue un élément nouveau de jurisprudence, dont les conséquences risquent d'être importantes pour les uns comme pour les autres.

Membre du collège des experts de la FFF, Yves Marot conseille ainsi aux franchiseurs "de définir désormais rigoureusement leur stratégie en matière d'approvisionnements exclusifs". Et, par exemple, de distinguer les produits "nécessaires et indispensables à la bonne reproduction de leur savoir-faire" afin d'en imposer l'exclusivité tout en "laissant la liberté" aux franchisés de s'approvisionner (où ils veulent) pour les autres produits... "Ce qui n'interdit pas de leur offrir des solutions, mais non impératives".

Et le Conseil en Franchise d'ajouter que le savoir-faire étant évolutif, il conviendrait, chaque année, de réactualiser l'opération.

Si la décision de la Cour de Cassation permet ainsi d'aboutir à davantage de trans-

parence dans les contrats, franchiseurs et franchisés n'auront en fait qu'à s'en féliciter.

Les premiers, comme le souligne Yves Marot, parce qu'ils seront ainsi conduits "à faire principalement, sinon exclusivement leur métier de franchiseur"...

Les seconds, parce qu'ayant davantage de choix, ils pourront s'engager toujours plus en connaissance de cause.

Autres bénéficiaires enfin de ce changement de pratiques - et ils ne nous démentiront pas - les avocats, bien sûr, qui auront à modifier nombre de contrats !

Mais, si c'est pour la bonne cause... ■



LES ARGUMENTS DE LA DEFENSE

Avocat du franchiseur Phildar, Maître Olivier Gast "s'étonne" du jugement de la Cour de Cassation et se réfère, notamment, au texte du Règlement d'Exemption Européen. L'article 3-1-b du Règlement "autorise" en effet l'approvisionnement exclusif lorsqu'il n'est pas possible, en pratique, en raison de la nature des produits, d'appliquer des "spécifications objectives de qualité".

"Or, argumente Olivier Gast, le réseau Phildar répond apparemment à ces exigences : les produits composant l'assortiment Phildar sont des produits marqués, des créations originales, il est donc impossible d'établir des "spécifications objectives de qualité". De plus, l'approvisionnement exclusif est nécessaire pour maintenir l'identité commune et la réputation du réseau : l'image de marque Phildar serait dévalorisée si des produits de qualité et notoriété moindres étaient offerts au public sous l'enseigne Phildar".

Pour Maître Gast, la Cour de Cassation a donc fait preuve d'une "lecture sur-enchéri" et d'une "interprétation osée" du Règlement d'Exemption. Une lecture et une interprétation dont il espère bien que la Cour de Justice des Communautés Européenne va se désolidariser.

Yves Marot :
"Un franchiseur ne doit pas se rémunérer fondamentalement, et encore moins uniquement par la marge sur les produits vendus, mais par le savoir-faire dont il permet la reproduction"