LECLERC VEUT DES MARQUES

Leclerc repartira-t-il en guerre pour obtenir dans ses magasins (hypermarchés et surfaces spécialisées) des marques de prêt-à-porter ? Assistant le 9 novembre à la présentation de la monographie que consacre *Inter Sélection* au secteur textile du groupe (*Journal du Textile* n°1131 du 17 octobre), Michel-Edouard Leclerc s'est en tout cas fait menaçant : «*Nous voulons des marques, et si nous ne pouvons vraiment pas les avoir, nous développerons nos propres labels, en important probablement beaucoup*, déclare en substance le fils de l'épicier de Landerneau». *Par contre, nous sommes tout prêts à ouvrir les discussions avec les fabricants sur les conditions qu'ils posent pour entrer dans nos magasins, en terme de présentation par exemple*». Il semble que la bataille gagnée contre les fabricants de produits para-pharmaceutiques ait réveillé les ardeurs de l'enfant terrible de la grande distribution française.

LE C.T.C.O.E. MET LES CHAINES EN FICHES

Le *Ctcoe* a mis en fiches l'univers des chaînes spécialisées sur les marchés de l'habillement et du sport (et assimilés). Soit 470 enseignes recensées avec leur nombre de points de vente, leur surface totale, leur chiffre d'affaires (réel ou supposé), leurs coordonnées, etc. Sur le marché de l'habillement au sens strict, elles sont en fait 343 chaînes pour 13.968 points de vente. Parallèlement, cet organisme devrait, l'an prochain, dans ses statistiques, séparer les chaînes des petites surfaces spécialisées, généralement installées en centre-ville et en centres commerciaux, et les moyennes surfaces spécialisées, situées en périphérie.(*L'univers des chaînes spécialisées sur le marché des articles d'habillement et textiles-Ctcoe*).

LA REDOUTE PARRAINE ROUBAIX

La ville de Roubaix entend faire parler d'elle et s'appuie pour cela sur la Vpc : *La Redoute* a été le premier sponsor (entouré de la mairie, de l'Ecole nationale supérieure des arts et industries textiles, d'*Ibm*, de *Phildar*, *Devianne*, etc.) d'une vaste opération de promotion de la ville baptisée «*Les 48 heures de la création*», au logo dessiné par l'Atelier de la Création de la société de Vpc. Celle-ci s'est déroulée les 8 et 9 novembre derniers. Cette manifestation comptait deux parties : l'une consistait en l'installation de peintures murales contemporaines sur six pignons de la ville, et l'autre en un show regroupant un concours de jeunes créateurs et le défilé de la collection printemps-été 1989 de *La Redoute*. Le concours a été remporté, pour la catégorie professionnel, par Claudine Amzallag, et, pour la catégorie étudiant, par Jean-Pierre Méo.

LE REGLEMENT D'EXEMPTION GLOBAL ENTRE EN VIGUEUR LE 1er JANVIER PROCHAIN

LE GRAND MARCHE COMMENCE DEJA POUR LA FRANCHISE

Dès le 1er janvier 1989, la franchise va vivre à l'heure européenne. C'est en effet à cette date qu'entre en vigueur le règlement d'exemption global; un document capital pour cette activité, puisqu'il va obliger les chaînes à refondre progressivement leurs contrats afin de les adapter aux nouvelle règles communautaires.

Si l'économie européenne, dans son ensemble, a les yeux fixés sur l'horizon 1992, le monde de la franchise vivra, dès le 1er janvier prochain, une échéance majeure : l'entrée en vigueur du fameux «règlement d'exemption global». Le texte est connu dans ses grandes lignes depuis plusieurs mois. Ce qui a laissé le temps à certains observateurs d'examiner ses implications sur la vie des réseaux et la rédaction des contrats. Me Olivier Gast, avocat au barreau de Paris et spécialisé dans le droit de la franchise, publiera ainsi à la fin du mois, aux *Editions juridiques associées*, un «*Guide des procédures du droit européen de la concurrence et de la franchise*».

S'agissant du «règlement d'exemption», le titre trouve une résonance immédiate : «*Une erreur courante range ce texte dans le droit de la franchise alors qu'il relève en fait du droit européen de la concurrence*, explique Olivier Gast. *La confusion est due notamment à la longue définition de la franchise qui figure à l'article 1er*». Cette précision est loin d'être de pure forme : «*Pour tomber dans le champ d'application du règlement, il faut que le réseau soit susceptible d'avoir une influence sur la situation concurrentielle au niveau communautaire*, reprend l'avocat. *C'est-à-dire qu'il possède une part de marché supérieure à 5% et/ou réalise au moins 200 millions d'Ecu (1,4 milliard de F) de chiffre d'affaires*».

Si le maniement du second critère ne pose pas de problème particulier, évaluer avec précision la pénétration d'une chaîne est une autre affaire. Cela suppose de délimiter un champ concurrentiel, au niveau géographique d'abord. L'article 86 du Traité de Rome évoque de ce point de vue une «*partie substantielle du Marché commun*». Autrement dit «*une zone dans laquelle les conditions objectives de concurrence du produit en cause doivent être similaires pour tous les opérateurs économiques*», précise un arrêt de la Cour de Luxembourg. La France suffit, pour Olivier Gast, à remplir ce critère.

Clauses noires et clauses grises

Mais évaluer la part de marché d'une chaîne suppose également de définir sa concurrence en terme de positionnement, voire de produits substituables. Dans la même décision, connue sous le nom d'«*arrêt bananes Chiquita*», les magistrats employaient une grande vingtaine d'attendus pour évaluer la substituabilité de la banane aux autres fruits frais ! Si Olivier Gast estime à une centaine le nombre des chaînes françaises «*qui sont dans la zone rouge d'application du règlement*», mais sans doute peu en textile, les enseignes d'une certaine ampleur ne pourront faire l'économie d'une réflexion sur leur propre situation. «*Si une enseigne tombe dans le champ du texte, et qu'elle n'ait pas adapté son contrat, celui-ci sera réputé nul en cas de conflit*», explique en effet l'avocat.

«*Les réseaux de plus faible taille ne peuvent pas pour autant s'en désintéresser*, reprend Françoise Malbo, l'une de ses collaboratrices. *Parce qu'ils peuvent grandir et atteindre, parfois rapidement, les seuils fixés.*

Olivier Gast : il estime à une centaine le nombre de chaînes françaises immédiatement concernées.

Mais aussi parce que le règlement constitue un élément de doctrine que les tribunaux français commencent déjà à employer pour établir leur jurisprudence». Conclusion : l'ensemble des chaînes ont intérêt, dès maintenant, à mettre leur contrat à l'heure européenne, donc à en éliminer les «clauses noires».

Recensées à l'article 5, celles-ci sont au nombre de six. La plus connue est probablement l'interdiciton pour le franchiseur de pratiquer des prix imposés vis-à-vis de ses franchisés, «*sans préjudice de recommander des prix de vente*». D'après Olivier Gast, de telles clauses existent mais en nombre limité. L'ordonnance de 1986 avait d'ailleurs déjà prohibé les prix imposés. Pour l'auteur du «Guide européen», ce sont plutôt les «conditions» posées à l'article 4 pour que s'appliquent l'exemption qui risquent d'amener l'essentiel des révisions de contrats. Et au premier chef la possibilité d'approvisionnements parallèles : le franchisé doit être «*libre d'acheter les produits faisant l'objet de la franchise aux autres franchisés, et en cas de distribution par un autre réseau de distributeurs agréés, à ceux-ci*» (alinéa a). Autre condition impérative, l'application d'une garantie «*qui s'applique aux produits livrés par tout membre du réseau de franchise ou par d'autres distributeurs dans le Marché commun*» (alinéa b).

Un facteur d'insécurité juridique

L'intégration au contrat de ces prescriptions paraît relativement aisée à Olivier Gast. A propos de la clause «noire» relative aux approvisionnements exclusifs, par contre, il n'hésite pas à affirmer : «*C'est un véritable facteur d'insécurité juridique*». L'article 6, alinéa b, du règlement prévoit qu'on ne peut empêcher le franchisé «*de s'approvisionner en produits de qualité équivalente à ceux qui lui sont proposés par le franchiseur*». Il semble pas toutefois que cet interdit de s'appliquer aux chaînes de fabricants (ou d'éditeurs) qui diffusent uniquement des produits à leur griffe. Ne seraient donc visées que les formules multimarques.

Et surtout, la Commission a prévu des procédures dérogatoires permettant de conserver cette exclusivité d'approvisionnements, à condition qu'elle soit nécessaire au maintien de l'identité du réseau». Il est ainsi possible de demander une «*exemption individuelle*». «*C'est la solution la plus longue : l'instruction du dossier prendra moins un an*, explique Olivier Gast. *On l'utilisera donc que pour faire blanchir (ou des) clauses gris sombre ou noir*». L'article 6 a également institué une procédure «*d'opposition*» : «*Il suffit alors de mettre à la Commission le contrat, accompagné bien sûr d'un solide dossier*, précise l'avocat. *Il est supposé exempté si les fonctionnaires de Bruxelles n'ont fait connaître aucun désaccord au bout de six mois. Mais on réservera cette solution plus légère aux clauses gris clair*».

Philippe BAIL

SOUS LA MENACE DES TRIBUNAUX

Traditionnellement opposée à toute réglementation en matière de franchise, la Fédération française de la Franchise considère toutefois comme globalement positif le «règlement d'exemption global» édicté par la Commission de Bruxelles. «*Tout d'abord parce qu'il reconnaît la nécessité pour le franchiseur de protéger son savoir-faire, de garder la réputation du réseau et de son image de marque*», souligne Michel Micmacher, responsable de la commission de déontologie au sein de la fédération.

La *Fff* y voit cependant un inconvénient. Telle une épée de Damoclès placée au-dessus de la tête des franchiseurs. «*Ceux-ci vont dépendre désormais des tribunaux dans leur vie quotidienne*, souligne Michel Micm *Une infraction à ces règles, qui peu ser sur une interprétation, ou sur la m foi de franchisés, pourrait avoir com séquence la nullité du contrat de fra et la paralysie totale d'une chaîne*». moyen d'être prêt à toute éventua d'abord de se tenir informé. La *Com* Marie-Elisabeth Guillet, avait réun octobre dernier, une cinquantaine d tes et représentants de chaînes à B pour une convention européenne sur ment d'exemption collective. La fé nationale pour le Droit de l'Entrepris récidive sur le même sujet les 1 décembre prochains à l'hôtel *Lutetia*