



La Lettre Euro

Lettre européenne des réseaux commerciaux

1^{ER} SEMESTRE 2003

GESTION DE CRISES

Le prochain Congrès de la Franchise et des Directeurs de Réseau, organisé par le CEDRE le 21 octobre prochain, aura pour thème :

« La gestion de crises dans les Réseaux : Quelles solutions ? »

Une des tables rondes à **ne surtout pas manquer** traitera des questions juridiques et, notamment, de la philosophie de la Cour de Cassation concernant la question de la requalification des contrats de franchise en contrats de travail, entre autres thèmes...

Participeront à ce débat **Monsieur le Président TRICOT, Président de la Chambre commerciale de la Cour de Cassation, Maître BOUZIDI, Avocat à la Cour de Cassation et le Professeur STOFFEL-MUNCK, Professeur agrégé.**

La conclusion de cette table ronde sera de nature à inquiéter certains Franchiseurs et en rassurer d'autres.

Trop de contentieux tournent autour de l'indépendance du Franchisé.

Une clarification semble souhaitable et urgente.

O.G.

FAUT-IL CRAINDRE LES NRE ?

La loi sur les nouvelles régulations économiques (NRE) adoptée le 15 mai 2001 a suscité un certain émoi dans le monde des affaires du fait de son champ d'application extrêmement large et de ses dispositions souvent subversives.

Le monde de la franchise pourrait être également concerné par le bouleversement opéré par le législateur, notamment en ce qui concerne le contrôle des concentrations introduit par cette loi en droit français à l'instar du droit communautaire.

En effet, dans un premier temps, la loi NRE a instauré l'obligation de notification préalable des opérations de concentration et a abaissé les seuils qui engendrent cette obligation.

Dans un second temps, la DGCCRF a publié le 13 décembre 2002 un projet de lignes directrices relatives à l'analyse des concentrations et aux procédures de contrôle⁽¹⁾. L'annexe 2 de ce projet est entièrement consacrée aux contrats et aux réseaux de franchise.

Les conséquences de l'application du régime des concentrations⁽²⁾ à la cession des réseaux de franchise pourraient être lourdes. Les autorités compétentes sont habilitées à interdire l'opération envisagée ou à l'autoriser sous condition de désinvestir, c'est-à-dire de se séparer d'un certain nombre de franchisés du réseau.

La franchise doit-elle craindre les NRE ?

Pour répondre à cette question, on délimitera d'abord les situations susceptibles d'être qualifiées d'opération de concentration(I) pour analyser ensuite l'éventuelle application du nouveau texte à la vie des réseaux de franchise(II).

I. LA DEFINITION DES OPERATIONS DE CONCENTRATION DONNEE PAR LA LOI NRE

a. Influence déterminante

L'ancien article L.430-2 du Code de commerce stipulait qu'une opération de concentration résultait de tout acte, quelle qu'en soit la forme, qui avait pour objet ou pour effet de permettre à une entreprise ou à un groupe d'entreprises d'exercer, directement ou indirectement, sur une ou plusieurs entreprises, une influence déterminante.

L'article L.430-1 précise désormais qu'il y a une prise de contrôle, notamment lorsqu'une entreprise peut, par une prise de participation

ou par tout autre moyen, exercer une influence déterminante sur une autre entreprise antérieurement indépendante.

La notion de « tout autre moyen » recouvre entre autres, les contrats conclus entre les parties et particulièrement les contrats de franchise.

Le projet de lignes directrices complète cette disposition en précisant qu'« un contrat de franchise ne peut être qualifié d'opération de concentration que s'il est susceptible de conférer une influence déterminante du franchiseur sur le franchisé ».

C'est donc la notion d'influence déterminante qui conditionne la qualification de concentration.

b. Seuils de chiffre d'affaires

Avant l'adoption de la loi NRE, la franchise ne se sentait pas concernée par le contrôle des concentrations du fait des seuils de chiffre d'affaires importants et de l'absence de notification préalable des opérations. Seuls les grands réseaux, tels Promodès ou Accor, pouvaient être tenus à la rigueur juridique.

Les seuils de chiffre d'affaires entraînant l'application du contrôle étatique des concentrations ont été sensiblement modifiés par la loi NRE. Les nouveaux seuils cumulatifs sont déterminés comme suit :

- Le chiffre d'affaires total mondial hors taxes de l'ensemble des entre-

(1) Notice explicative concernant l'application de la loi par les autorités compétentes

(2) La notion de concentration recouvre les fusions de sociétés, la création de filiales communes par deux entreprises indépendantes et la prise de contrôle d'une entreprise antérieurement indépendante. Les cas de cession de réseaux de distribution peuvent donc être considérés comme une opération de concentration.

prises ou groupes concernés est supérieur à 150 millions d'euros ;

- Le chiffre d'affaires total hors taxes réalisé en France par deux au moins des entreprises ou groupes concernés est supérieur à 15 millions d'euros, étant précisé qu'il faut comprendre que chacune des entreprises concernées doit réaliser un chiffre d'affaires supérieur à 15 millions d'euros ;

- L'opération ne doit pas entrer dans le champ d'application du règlement communautaire sur le contrôle des opérations de concentration⁽³⁾.

L'abaissement des seuils est complété par des règles de calcul appliquées aux réseaux de franchise.

Certaines décisions de la Commission Européenne (Feu Vert du 11 septembre 2000 et Carrefour-Promodès du 25 janvier 2000) ont pu faire croire que le calcul du chiffre d'affaires devrait prendre en compte de manière systématique le chiffre d'affaires réalisé par les franchisés.

Le projet de lignes directrices apporte un éclaircissement à ce sujet.

Il est précisé que « le chiffre d'affaires du réseau ne peut comprendre les ventes au public réalisées par les magasins exploités en franchise dans la mesure où le franchiseur ne dispose pas du droit de gérer les affaires du franchisé (...) Bien entendu, dans l'hypothèse de réseaux « mixtes » (magasins exploités directement et franchisés), le chiffre d'affaires des succursales est pris en compte ».

II. L'APPLICATION DU CONTROLE DES CONCENTRATIONS AUX RESEAUX DE FRANCHISE

a. Contrats de franchise et influence déterminante

Comme cela a été démontré, l'influence déterminante constitue le critère prépondérant dans la qualification d'une opération économique de concentration.

Le projet de lignes directrices, faisant référence à la décision de la Commission Européenne UBS/Mister Minit du 9 juillet 1997, précise que « les dispositions « typiques » (obligation pour le franchisé de respecter les normes de commercialisation du franchiseur, préservation des droits de propriété intellectuelle du franchiseur, etc.) d'un accord de franchise n'étaient pas de nature à conférer une influence déterminante du franchiseur sur son franchisé, dans la mesure où ce dernier continuait de supporter les risques commerciaux inhérents à son activité (gestion du stock et de l'approvisionnement, fixation des prix) ».

Par conséquent, les réseaux de « pure » franchise n'ont aucune raison de s'inquiéter de l'application des dispositions de la loi NRE à leurs opérations de cession ou de rachat de réseaux.

b. Situations susceptibles de tomber sous le contrôle

A condition de remplir les seuils, le contrôle des concentrations aurait vocation à s'appliquer dans l'hypothèse de :

- rachat d'un réseau par un franchiseur ou un autre groupe,

- conclusion de contrats de franchise participative lorsque le franchiseur détient une minorité de blocage dans l'entreprise franchisée (34% dans une SA, 26% dans une SARL).

Par conséquent, pourraient être concernés les réseaux dans lesquels le franchiseur exerce une domination excessive sur ses franchisés, caractérisée par une immixtion dans leur

gestion (contrôle des stocks et de l'approvisionnement, fixation du prix, directives obligatoires dépassant le cadre nécessaire de la franchise) qui a pour effet de mettre le franchisé en état de dépendance économique et de le priver de toute marge de manœuvre.

Sont également susceptibles de tomber sous le coup du contrôle des concentrations des opérations de rachat des réseaux de commission-affiliation, car le critère d'influence déterminante se trouvera alors rempli.

Seraient éventuellement concernés les réseaux ayant fait le choix du développement par le biais de la franchise participative. Dans ces réseaux, non seulement les opérations de cession/rachat seront soumises au contrôle des autorités compétentes, mais également la conclusion de nouveaux contrats, à condition toutefois d'avoir atteint les seuils déterminés par la loi.

Le projet de lignes directrices souligne en effet que « de façon générale, la DGCCRF procédera à l'examen attentif de tout contrat de franchise avant de se prononcer sur sa qualification (concentration ou accord vertical) afin de vérifier que ces contrats ne comportent pas de clauses susceptibles de donner au franchiseur un contrôle de fait sur les activités du franchisé ».

CONCLUSION

Contrairement à ce que certains ont pu prétendre⁽⁴⁾, la croissance et le développement des réseaux de franchise ne sont pas menacés par les nouvelles dispositions légales si l'on demeure dans une configuration de vraie franchise.

Olga Renaud
Juriste

(3) En cas de renvoi total ou partiel aux autorités françaises d'une opération de concentration entrant dans le champ d'application du règlement communautaire, l'opération est soumise « dans les limites de ce renvoi aux dispositions de la loi NRE ».

(4) Voir notamment, Fabre R., Dany M., Application de la nouvelle définition des opérations de concentration à la franchise, *Dalloz*, 2003, n°3, *Chronique, Doctrine*, p.195.

LES CONQUISTADORS DE LA FRANCHISE

De plus en plus de franchiseurs français développent leur réseau à l'étranger. L'extension d'un réseau commence généralement par les pays voisins du pays d'origine du franchiseur. Pourtant, peu de franchiseurs français se sont intéressés à l'Espagne, qui peut donc représenter un marché intéressant pour certains d'entre eux.

Cependant, il appartient aux franchiseurs désireux de conquérir l'Espagne de s'informer sur la législation nationale qui, si elle comporte certains points communs à la législation française, n'en présente pas moins certaines particularités. L'adoption d'un décret royal le 28 mars 2003 sur la libre concurrence en Espagne est ainsi l'occasion pour nous de faire un point sur la législation espagnole en matière de franchise.

Le contrat de franchise constitue l'un des accords condamnés par l'article 81, paragraphe 1 du Traité de Rome mais bénéficie, en vertu du règlement communautaire n°2790/99 du 22 décembre 1999 sur les restrictions verticales, d'une exemption par catégorie.

Bien que les règlements communautaires soient directement applicables en droit interne, les Espagnols ont cru bon devoir adopter un décret le 28 mars 2003 afin de s'assurer de l'application du règlement communautaire.

En effet, le règlement de 1999 concernant tous les accords entraînant des restrictions verticales, le monde de la franchise espagnole s'est posé la question de savoir si le règlement n°4087/88 du 30 novembre 1988 d'exemption par catégorie spécifique aux accords de franchise était toujours applicable.

Le décret du 8 mars 2003, décret d'application de la loi du 16 juillet 1989 « de défense de la concurrence »

a mis un terme à ces interrogations en précisant que tous les accords entraînant des restrictions verticales conclus entre deux ou plusieurs entreprises et qui affectent uniquement le marché national restent autorisés à condition qu'ils soient compatibles avec le règlement communautaire de 1999.

La règle est ainsi la même pour tous les accords de franchise, qu'ils affectent la concurrence seulement sur le plan national ou bien que, par la taille de leur réseau, ils soient susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres.

Quant au retrait de l'exemption par catégorie, le décret espagnol prévoit des conditions additionnelles au règlement de 1999. L'organe compétent pour retirer l'exemption par catégorie est le Tribunal « de défense de la concurrence », autorité indépendante créé par la loi du 16 juillet 1989.

Par ailleurs, la loi n° 7/1996 du 15 janvier 1996 impose à tout franchiseur qui souhaite s'établir en Espagne, de **s'inscrire sur le Registre des Franchiseurs** préalablement au démarrage de son activité de franchise.

Outre cette obligation, la loi de 1996 prévoit, de la même manière que la loi Doubin, une obligation d'information pré-contractuelle à délivrer au candidat franchisé 20 jours au moins avant la signature du contrat de franchise.

Si le législateur s'est inspiré de la loi française pour le délai de remise de l'information pré-contractuelle, il a en revanche allégé son contenu. En effet, doivent seulement être communiqués au candidat franchisé :

- **Les informations principales sur l'identité du franchiseur** (nom ou raison sociale, domicile, renseignements sur l'inscription au Registre des Franchiseurs, capital social et date

d'inscription à l'équivalent du Registre du commerce et des sociétés),

- **La preuve des droits de propriété industrielle ou intellectuelle ainsi que leur durée,**

- **La description générale du secteur d'activité objet du contrat de franchise,**

- **L'évolution de l'entreprise du franchiseur** (incluant, entre autres, la date de sa création, les principales étapes de son évolution et le développement du réseau),

- **Le contenu et les caractéristiques de la franchise et de son exploitation** (une explication générale du système de la franchise objet du contrat, les caractéristiques du savoir-faire et de l'assistance commerciale ou technique permanente que le franchiseur fournira à ses franchisés, ainsi qu'une estimation des investissements et frais nécessaires à engager avant de commencer l'exploitation ; dans l'hypothèse où le franchiseur fournit au franchisé un compte d'exploitation prévisionnel, il devra être établi sur des faits ou études suffisamment fondés),

- **La structure et le développement du réseau en Espagne** (forme d'organisation du réseau de franchise et du nombre d'établissements implantés en Espagne tout en distinguant les établissements exploités directement par le franchiseur de ceux exploités en franchise accompagnés du nom de la ville dans laquelle ils se situent et du nombre de franchisés qui ont cessé d'appartenir au réseau en Espagne au cours des deux dernières années en précisant la cause de la cessation du contrat),

- **Les éléments essentiels du contrat de franchise** (durée du contrat, conditions de résiliation et de renouvellement, « contreprestations » économiques, exclusivités et limitations

INTERNATIONAL...INTERNATIONAL...INTERNATIONAL...

à la libre cession par le franchisé de son commerce).

Par ailleurs, le champ d'application de la loi espagnole sur l'obligation d'information pré-contractuelle est plus restreint que celui de la loi Doubin.

Cette dernière impose effectivement cette obligation à « 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 ».

La loi espagnole du 15 janvier 1996 s'applique elle au seul contrat de franchise. Le législateur espagnol s'est donc trouvé dans l'obligation d'établir une définition de la franchise, ce que le législateur français a toujours éludé.

L'article 62,1 de la loi de 1996 désigne ainsi la franchise comme étant l'activité commerciale réalisée en exécution d'un accord ou d'un contrat par lequel une entreprise cède à une autre le droit à l'exploitation d'un système spécifique de commercialisation de produits ou de services.

Par la suite, le décret royal n°2485/1998 du 26 novembre 1998 d'application de l'article 62 de la loi de 1996 est venu affiner cette définition en précisant qu'il s'agit de l'activité réalisée en exécution d'un contrat par lequel une entreprise cède à une autre, en échange d'une contrepartie financière directe ou indirecte, le droit d'exploiter une franchise pour commercialiser des produits ou services déterminés et qui comprend au moins :

- L'utilisation d'une dénomination ou d'une enseigne commune et une pré-

sentation uniforme des locaux et des moyens de transport objets du contrat,

- La communication par le franchiseur au franchisé d'un savoir-faire,

- La fourniture continue par le franchiseur au franchisé d'une assistance commerciale et technique.

Le décret de 1998 précise en outre expressément que l'obligation d'information pré-contractuelle s'applique également au contrat de master-franchise.

La législation espagnole n'est donc pas un frein au développement d'un réseau de franchise en Espagne et il ne reste plus qu'à se lancer !

Anne-Cécile BENOIT
Avocat à la Cour

UNIDROIT SUITE ET FIN : LE TEXTE FINAL DE LA LOI TYPE SUR LA DIVULGATION DES INFORMATIONS EN MATIERE DE FRANCHISE A ETE ADOPTE

Nous vous tenons informés depuis l'année 2000 de l'avancée des travaux d'UNIDROIT (Institut international pour l'unification du droit privé) sur la loi mondiale, intitulée Loi type sur la divulgation des informations en matière de franchise.

Le Comité d'Experts gouvernementaux chargé d'étudier le projet et de parachever le texte mis au point par le Comité d'étude au mois de décembre 1999 a transmis ses derniers travaux au Conseil de direction d'UNIDROIT en septembre 2002.

Cette loi n'est en réalité qu'un modèle, elle n'a aucun caractère contraignant. En effet, le rapport explicatif qui l'accompagne souligne bien que :

« Le but poursuivi par la Loi type est de fournir au législateur qui a décidé d'introduire dans son droit une législation spéciale sur le franchisage, une source

d'inspiration, un instrument qu'il puisse consulter et utiliser comme modèle ou un schéma directeur dans le cas où il l'estimerait approprié. »

Par ailleurs, elle ne concerne que l'obligation d'information pré-contractuelle et ne règle pas la question de la validité du contrat de franchise.

La Loi type comporte dix articles.

Son champ d'application est décrit aux articles 1 et 9. Les articles 3 et 4 suggèrent la remise d'un document écrit. Les dispenses de l'obligation d'information sont énumérées à l'article 5. Quant aux éléments d'information que le franchiseur doit fournir au candidat à la franchise, ils sont énumérés à l'article 6 et les conséquences du manquement par le franchiseur à son obligation à l'article 8.

1) Champ d'application

L'article 1 de la Loi type précise qu'elle s'applique aux contrats de franchise ainsi qu'aux accords de master-franchise ou de développement. Son champ d'application est donc plus restreint que celui de la loi Doubin du 31 décembre 1989. Cependant, contrairement à cette dernière, elle indique une définition du contrat de franchise.

2) La remise d'un document d'information écrit

Le délai de remise du document d'information est plus bref que celui prévu par la loi française puisqu'il n'est que de quatorze jours au lieu de vingt. En revanche, de la même manière que dans la loi Doubin, un projet de contrat doit être remis au franchisé.

Une information pré-contractuelle doit également être fournie au franchisé

dans l'hypothèse du versement d'une somme d'argent par ce dernier. La Loi type est ici beaucoup plus précise : l'obligation d'information s'impose au franchiseur dès lors que le paiement de la somme d'argent est en relation avec l'acquisition d'une franchise et que cette somme n'est pas remboursable, à moins qu'il ne s'agisse d'une sûreté (caution ou dépôt) demandée lors de la conclusion d'un contrat de confidentialité.

Par ailleurs, l'article 4 dispose expressément que le document doit être présenté sous la forme d'un document unique délivré en une seule fois et écrit, sachant que l'utilisation d'un écrit électronique est possible.

Enfin, l'article 7 prévoit la possibilité pour le franchiseur de demander un accusé de réception du document d'information pré-contractuelle au franchisé.

3) Les dispenses de l'obligation d'information pré-contractuelle

La Loi type prévoit plusieurs cas dans lesquels le franchiseur est dispensé de remettre un document d'information pré-contractuelle au candidat franchisé :

- Lorsque le candidat a été dirigeant ou administrateur du franchiseur ou de l'un de ses affiliés durant l'année précédant la signature du contrat, car UNIDROIT considère alors qu'il est susceptible de disposer de toutes les informations nécessaires ;

- Lorsqu'il s'agit d'une cession d'un contrat de franchise en cours d'exécution, si les conditions qui lient le cessionnaire sont substantiellement les mêmes que celles qui liaient le cédant et que le rôle du franchiseur s'est limité à un simple agrément de la cession ;

- Lorsque le candidat exploite depuis plus de deux ans une activité commerciale identique ou similaire et que le chiffre d'affaires prévisionnel pour la première année est inférieur ou égal à 20% du chiffre d'affaires total de l'ensemble des activités du franchisé ou de ses affiliés. Autrement dit, lorsque le franchisé ne fait qu'ajouter une ligne de produits supplémentaire à son activité ;

- Lorsque le candidat franchisé s'engage à réaliser un certain montant d'apport financier ou lorsque l'actif net du

bilan du candidat, cumulé avec celui de ses affiliés, ou son chiffre d'affaires sont supérieurs à un certain montant. Le Franchiseur est ici dispensé de l'obligation d'information car il s'agit d'un candidat franchisé économiquement important, coutumier de la vie des affaires et que les négociations sont longues et se déroulent souvent sous la coupe d'une assistance juridique ;

- Lors du renouvellement du contrat de franchise.

4) Le contenu de l'information pré-contractuelle

C'est ici que la loi Doubin a le plus inspiré UNIDROIT. L'on peut effectivement retrouver dans la Loi type la plupart des informations exigées par la loi Doubin, telle que la présentation de l'état général et local du marché des produits ou services devant faire l'objet du contrat et ses perspectives de développement.

Toutefois, la Loi type prend expressément en compte l'hypothèse de la master-franchise. En outre, elle est souvent plus précise au sujet des éléments devant être fournis par le franchiseur, notamment en ce qui concerne les informations financières sur le franchiseur.

Par ailleurs, la Loi type suggère la fourniture d'informations complémentaires, notamment :

- l'indication des condamnations pénales, engagement de la responsabilité civile et des procédures de faillites ou procédures semblables intervenues au cours des cinq dernières années (ceci étant, même si cela n'est pas prévu expressément par la loi française, il convient pour tout franchiseur de l'indiquer, le cas échéant, au franchisé) ;

- Les informations sur les droits attachés aux logiciels ;

- Les informations sur les catégories de marchandises et/ou les services que le franchisé est tenu d'acheter ou louer en indiquant notamment l'existence des marges arrières, le cas échéant ;

- Et « toute autre information pouvant empêcher que le document d'information puisse tromper un futur franchisé normalement avisé ».

De la même manière que la loi Doubin, la Loi type prévoit la transmission d'informations sur le contrat de franchise. Toutefois, si ces informations sont contenues dans le contrat, « le franchiseur peut simplement, dans le document d'information, renvoyer aux sections pertinentes du contrat ».

Doivent également être communiquées selon la Loi type une description des programmes de formation initiale et continue ainsi que les clauses relatives au choix de la loi applicable, de la juridiction compétente ou du mode de résolution des litiges adopté.

En outre, l'article 3 précise que si l'un de ces éléments fait l'objet d'une modification importante, le franchiseur doit en informer le franchisé. Par ailleurs, le document d'information pré-contractuelle doit être actualisé à la fin de chaque « exercice fiscal » du franchiseur.

5) Les voies de recours

Après un préavis de 30 jours, le franchisé peut mettre fin au contrat et/ou demander la réparation du préjudice subi au franchiseur dans trois hypothèses :

- Lorsque le document d'information pré-contractuelle n'a pas été délivré dans le délai de 14 jours ;

- Lorsqu'un élément déterminant pour le consentement du franchisé a été omis ;

- Lorsqu'une déclaration au sujet d'un élément déterminant pour le consentement du franchisé tend à induire en erreur.

Divers délais de prescription pour les possibles voies de recours sont prévus suivant les cas. En ce qui concerne le reste des questions relatives à la fin du contrat et aux dommages et intérêts, la Loi type renvoie au droit national.

Les Etats n'ayant pas encore de réglementation nationale sur la franchise ou souhaitant modifier leur législation existante ont donc désormais tous les éléments en main, notre loi Doubin pouvant bien entendu toujours servir de référence.

Anne-Cécile BENOIT
Avocat à la Cour

UNE EXCLUSIVITE TERRITORIALE CONTRACTUELLE NE PEUT ETRE EGALE A LA ZONE DE CHALANDISE

La société Mobilier de France avait conclu un contrat de concession avec un partenaire. Ce dernier bénéficiait d'un territoire exclusif auquel était adjointe une zone dite « commune » qu'il partageait avec un concessionnaire voisin.

Le concédant a signé un contrat de concession avec un autre partenaire devant exploiter dans une zone proche de celle du concessionnaire, en dehors de son territoire exclusif.

Le concessionnaire a saisi le Tribunal de Commerce pour tenter d'obtenir l'interdiction d'ouvrir ce nouveau magasin, prétendant que cette ouverture sur sa zone de chalandise violait l'exclusivité territoriale qui lui avait été accordée.

Le Tribunal de Commerce l'a débouté, énonçant que le nouveau concessionnaire était situé en dehors de sa zone d'exclusivité territoriale. Il a considéré que le concédant ne pouvait garantir l'exclusivité d'une zone de chalandise, les consommateurs ayant le libre choix de leur lieu d'achat.

Le concédant a dénoncé le contrat, ainsi qu'il était en droit de le faire, en respectant le préavis contractuel.

Le concessionnaire a interjeté appel, soutenant notamment que le concédant avait :

- violé la zone contractuelle qui lui avait été concédée,
- manqué à son obligation de ne pas affaiblir son concessionnaire sur cette zone, prétendant avoir subi un préjudice financier du fait de cette nouvelle ouverture,
- rompu le contrat de concession de manière abusive et abusé de son droit de ne pas le renouveler, la rupture lui causant un préjudice car il se serait vu privé des efforts entrepris pendant l'exécution du contrat pour développer son activité.

La Cour d'Appel de Paris a confirmé le jugement.

Elle a considéré que l'exclusivité concédée n'interdisait pas au concédant d'implanter un autre magasin en dehors de la zone exclusive, sauf à démontrer que

l'empiètement de la zone de chalandise du magasin nouvellement créé aurait eu pour objet ou effet de modifier profondément l'équilibre économique de l'exploitation de l'ancien concessionnaire. En l'espèce, loin d'avoir fait chuter le chiffre d'affaires de l'ancien concessionnaire, l'ouverture du nouveau magasin lui avait permis d'augmenter notablement son chiffre d'affaires.

La Cour a considéré que la rupture du contrat n'était pas abusive, le préavis contractuel ayant été respecté. Le concessionnaire ne pouvait prétendre avoir subi un préjudice puisqu'il allait poursuivre, sans interruption, son activité auprès d'une enseigne concurrente.

Territoire exclusif et zone de chalandise sont deux notions différentes, l'une juridique, l'autre économique qui, si elles se recoupent, ne peuvent être identiques.

*(CA Paris, 11 décembre. 2002
Mobilier de FRANCE c/ Crescent
International)*

PAS D'EXCLUSIVITE TERRITORIALE EN L'ABSENCE D'UNE CLAUSE CONTRACTUELLE EXPRESSE

Une franchisee a assigné son franchiseur pour rupture abusive de son contrat de franchise et sollicitait l'attribution de dommages-intérêts, soutenant qu'elle bénéficiait d'une exclusivité territoriale de fait et que l'installation d'un second franchisee à proximité de sa boutique constituait une violation de cette exclusivité.

Les juges du fond avaient donné raison à la franchisee estimant que les relations entre les parties s'inscrivaient dans le cadre des règles générales de la franchise qui imposaient pour le franchisee une obligation de fourniture exclusive auprès de son franchiseur en contrepartie d'une exclusivité territoriale. Les juges en

avaient conclu qu'en ouvrant une seconde franchise à proximité de la première, le franchiseur avait violé l'exclusivité territoriale de fait concédée à sa franchisee et manqué à son devoir de loyauté.

La Cour de Cassation a cassé l'arrêt pour violation de l'article 1134 du Code Civil qui, rappelons le, stipule que les conventions sont la loi des parties et qu'il ne peut y être dérogé que d'un commun accord.

Le contrat de franchise ne stipulant aucune exclusivité territoriale, même en présence d'une obligation d'approvisionnement exclusif et en l'absence de disposition légale ou régle-

mentaire imposant une telle exclusivité, il ne pouvait être dérogé à la loi des parties.

Deux conclusions s'imposent :

- Si l'exclusivité territoriale, qui n'est pas une clause essentielle en matière de franchise, n'est pas contractuellement prévue, un franchisee ne peut prétendre bénéficier d'une exclusivité de fait ;

- Une obligation d'approvisionnement exclusif ne saurait avoir pour contrepartie une exclusivité territoriale de fait.

*(C.Cass. 19 nov. 2002
Gilde Aurore c/ Duhoo)*

INFORMATION PRECONTRACTUELLE

APPLICATION DE LA LOI DOUBIN DANS LE TEMPS : TOUT NOUVEAU CONTRAT SIGNE APRES LE 31 DECEMBRE 1989 EST SOUMIS A L'OBLIGATION D'INFORMATION PRECONTRACTUELLE

Une concessionnaire avait conclu un contrat de concession exclusive avec la société Hygiène Diffusion pour l'exploitation d'une boutique sous l'enseigne « Bébé cash » le 1er novembre 1989, soit 2 mois avant l'adoption de la loi Doubin.

A la suite d'incidents de paiement, le concédant avait assigné sa concessionnaire qui sollicitait reconventionnellement la nullité du contrat pour non respect des dispositions de la loi Doubin.

Le concédant prétendait que la loi Doubin n'était pas applicable à la reconduction tacite d'un contrat conclu antérieurement à l'entrée en vigueur de la loi. Les juges du fond avaient cependant relevé qu'un nouveau contrat avait été signé postérieurement au 31 décembre 1989.

Le concédant aurait dû se conformer à l'obligation d'information précon-

tractuelle résultant de la loi Doubin. Les juges du fond ont ainsi annulé le contrat, considérant que le respect de la loi Doubin étant une obligation d'ordre public, sa simple inexécution entraînait la nullité de plein droit du contrat.

Le concédant s'est pourvu en cassation. L'arrêt a été confirmé en la première branche du moyen, mais cassé en sa seconde.

La Cour de Cassation a confirmé que le concédant était tenu de se conformer à l'obligation d'information résultant de la loi Doubin puisqu'un nouveau contrat avait été signé après son entrée en vigueur.

En d'autres termes, dès lors qu'un contrat est tacitement renouvelable, l'on n'est pas tenu de se conformer à l'obligation de la loi Doubin. En revanche, toute signature d'un nouveau contrat, reprenant dans leur

intégralité les termes et conditions du précédent contrat, entre dans le champ d'application de la loi Doubin. La Cour a néanmoins cassé l'arrêt, dans le droit fil de sa jurisprudence depuis 1998, car les juges du fond n'avaient pas recherché si le défaut d'information avait été de nature à vicier le consentement du concessionnaire.

Cet arrêt réaffirme l'absence de nullité automatique d'un contrat pour méconnaissance de la loi Doubin et la nécessité de démontrer un vice du consentement. Il confirme également que tout nouveau contrat signé entre les parties après l'entrée en vigueur de la loi Doubin est soumis à l'obligation d'information précontractuelle.

(C.Cass. 14 jan. 2003
Mme Vela c/ Hygiène Diffusion)

PHYSIOMINS : NOUVELLE CONSECRATION JURISPRUDENTIELLE

Certains franchisés ne sont décidément pas en manque d'imagination !

Ainsi et sachant qu'elle ne pouvait décemment pas mettre en cause le savoir-faire de PHYSIOMINS (consacré par la Cour d'Appel de PARIS), une franchisee de DAX qui n'avait, malheureusement pour elle, pas réussi dans son exploitation, a conçu d'attaquer le franchiseur pour erreur dans l'établissement de l'état local du marché et du prévisionnel.

Le Tribunal de Commerce de PARIS, dans une décision en date du 18 juin 2003, a rappelé avec raison que « la sincérité des informations fournies par le franchiseur est essentielle (et) que la jurisprudence condamne une mauvaise

ou fausse ou insuffisante information qu'elle compensera par l'octroi de dommages et intérêts ».

Cependant et s'agissant du réseau PHYSIOMINS, le Tribunal a jugé que la franchisee ne démontrait pas que la Société MEDILIGNE « n'avait pas procédé sérieusement à l'établissement du prévisionnel ».

Par ailleurs et s'agissant de l'état du marché local, le Tribunal a retenu que le franchiseur avait bien énoncé les constatations générales sur le marché global et la ville où le fonds devait être exploité, étant par ailleurs souligné qu'« une abondante jurisprudence rappelle que le franchiseur est seulement tenu de fournir une information

sur l'état et les perspectives de développement du marché concerné », à charge pour le candidat franchisé de faire lui-même une analyse d'implantation plus précise.

Plus généralement, le Tribunal a considéré que « l'argumentation (de la franchisee) n'était pas convaincante » et que le franchiseur fournissait « de très nombreuses attestations de franchisés satisfaits de leurs centres ».

Preuve que la cohésion et l'adhésion du plus grand nombre au réseau est un gage de succès en cas de contentieux.

(T. Com. PARIS, 18 juin 2003
Laboratoire Mediligne C/ Reijane)

RUPTURE DES CONTRATS

LA RUPTURE D'UN CONTRAT DE FRANCHISE SANS RESPECT DU PREAVIS CONTRACTUEL CAUSE UN PREJUDICE AU FRANCHISEUR CAR ELLE LE PRIVE DE LA DUREE DU PREAVIS POUR TROUVER UN NOUVEAU FRANCHISE

Un franchisé avait conclu un contrat de franchise pour l'exploitation d'un magasin sous l'enseigne « Meubléna ». Le contrat signé en 1991 était d'une durée initiale de 3 ans, renouvelable pour une nouvelle période de 3 ans sauf dénonciation par l'une des parties à condition de respecter un préavis de 6 mois. Le contrat s'était renouvelé tacitement jusqu'en 1999.

Après un incendie ayant détruit le magasin, resté ainsi fermé pendant plus d'un an, le franchisé a dénoncé le contrat de franchise, effectué des travaux et, en l'absence de clause de non concurrence et de non affiliation post-contractuelles, réouvert son magasin sous l'enseigne « Mobilier de France », avant l'expiration du préavis contractuel.

Le franchiseur l'a alors assigné sollicitant, entre autres, le paiement d'une importante indemnité de résiliation pour rupture anticipée et des dommages-intérêts pour concurrence déloyale. Le Tribunal de Commerce a fait droit à ses demandes et condam-

né le franchisé à payer à son franchiseur une indemnité de résiliation et des dommages-intérêts pour concurrence déloyale.

Le franchisé a interjeté appel. La Cour a partiellement infirmé le jugement sur les deux points principaux.

a) Sur le paiement des indemnités de résiliation : Les premiers juges avaient condamné le franchisé à des indemnités de résiliation estimant que le contrat s'était renouvelé tacitement par périodes de 3 ans, restant un contrat à durée déterminée.

La Cour a infirmé le jugement en se fondant sur la lecture de la clause : le contrat s'était renouvelé tacitement pour une durée indéterminée au-delà du renouvellement contractuel de 3 ans. Un contrat à durée indéterminée est résiliable à tout moment à condition de respecter un préavis et ne peut donner lieu au paiement d'indemnités. Le franchiseur ne pouvait donc prétendre à une indemnité de résiliation.

b) Sur les dommages-intérêts pour concurrence déloyale : Les premiers juges avaient condamné le franchisé à des dommages-intérêts pour concurrence déloyale au seul motif que le magasin, après les travaux, sous une enseigne concurrente, l'enseigne « Mobilier de France », alors même qu'il n'était lié par aucune clause de non concurrence ou de non affiliation post-contractuelle.

Les juges du fond ont infirmé le jugement estimant que le franchiseur n'apportait pas la preuve d'une quelconque concurrence déloyale ou parasitaire de la part du franchisé. Les juges du fond ont en revanche condamné le franchisé à payer des dommages-intérêts à son franchiseur, car la dénonciation brutale du contrat sans respecter le préavis contractuel, avait désorganisé l'activité du franchiseur et l'avait privé du bénéfice de son préavis pour lui permettre de trouver un nouveau franchisé.

(CA Paris 6 fév. 2003
Nouvelle Vision c/ ENA)

RUPTURE BRUTALE DU CONTRAT ET CALCUL DU PREJUDICE

Par deux décisions récentes, la Cour d'Appel de Douai a confirmé la jurisprudence antérieure applicable à la rupture brutale de relations commerciales établies.

1ère espèce.

Depuis 1990, la société NORCOLOR réalisait la totalité de son chiffre d'affaires avec son unique donneur d'ordres, la société PROMILES (DECATHLON). La relation d'affaires entre les parties a été régularisée par un contrat de sous-traitance à durée indéterminée en date du 23 juillet 1993.

En 1995, la société NORCOLOR a été placée en redressement judiciaire et un plan de continuation a été adopté. Par lettre recommandée en date du 19 juin 2000, la société PROMILES a notifié à son sous-traitant la décision de cesser toute relation contractuelle en proposant un délai de préavis supérieur aux deux mois prévus contractuellement.

Le sous-traitant a alors assigné la société PROMILES en rupture brutale du contrat mais les premiers juges l'ont débouté de l'intégralité de ses demandes.

La Cour d'Appel de Douai a rappelé que, statuant sur la brutalité de la rupture, il convient de tenir compte de l'ancienneté des relations liant les parties, des interventions du donneur d'ordres dans l'organisation de la société sous-traitante, des contraintes imposées par la politique d'approvisionnement et la politique commerciale de la société PROMILES.

Il est alors apparu que l'interruption d'activité liée à des difficultés du sous-traitant en 1997 ne justifie en rien la brutalité de la rupture, « alors que le donneur d'ordres ne pouvait ignorer les conséquences financières d'une réduction

BRÈVES ... BRÈVES ... BRÈVES ... BRÈVES ... BRÈVES ... BRÈVES

aussi importante et soudaine du chiffre d'affaires de la société NORCOLOR ».

La Cour d'Appel a constaté que le donneur d'ordres exerçait un contrôle particulièrement exigeant de l'activité du sous-traitant et que l'influence de la société PROMILES sur ce dernier le plaçait en situation initiale de « dépendance commerciale ».

De surcroît, la baisse constante d'un produit sur le marché, dont s'est prévalu le donneur d'ordres pour justifier la rupture, ne constitue pas, pour les juges d'appel, un cas de force majeure.

Au vu de ces considérations, et compte tenu de la nature et de la durée des relations contractuelles, les juges ont constaté le caractère abusif de la rupture et l'entière responsabilité du donneur d'ordres.

Concernant le préjudice, la Cour d'appel a souligné que le sous-traitant « ne peut obtenir la réparation que du préjudice entraîné par le caractère brutal de la rupture, ce préjudice ne se limitant cependant pas à l'indemnisation de la réduction de l'activité pendant le seul délai de préavis qui aurait dû être respecté, les équilibres financiers et économiques du sous-traitant ayant pu être plus durablement et profondément affectés ».

Ainsi, le calcul du préjudice inclut la baisse du résultat d'exploitation, les charges du personnel et le coût de la réorganisation de l'activité.

(CA Douai, 5 décembre 2002, SA Norcolor C/ SNC Promiles)

2ème espèce.

La société ROUSSEAU, un conditionneur en robinetterie sanitaire, et sa société sœur MANUPEX, spécialisée dans le segment des opérations promotionnelles, entretenaient des relations très anciennes avec la société CASTORAMA. La société ROUSSEAU dépendait du groupe CASTORAMA pour environ 40% de son activité.

Le 4 mai 1999, la société CASTORAMA a signifié aux sociétés ROUSSEAU et MANUPEX de cesser toute relation commerciale à compter du 1er janvier 2000.

S'estimant lésées, les sociétés ROUSSEAU et MANUPEX ont assigné leur distributeur pour rupture brutale et abusive.

Le premier juge a qualifié la rupture d'abusives au regard de la dépendance économique dans laquelle se trouvaient la société ROUSSEAU et la société MANUPEX et a fixé le préjudice en considérant comme normal un préavis d'un an.

La Cour d'Appel de Douai, statuant sur recours de la société CASTORAMA, a tout d'abord constaté l'existence d'un contrat à durée indéterminée entre les parties et qui était exécuté depuis 25 ans par la société ROUSSEAU et 7 ans par la société MANUPEX.

La Cour a ensuite relevé que, 2 mois avant de signifier la rupture, la société CASTORAMA avait adressé à la société ROUSSEAU un courrier dans lequel elle faisait part de sa volonté « de massifier les achats directement auprès des fournisseurs partenaires », « de conforter avec vous (société ROUSSEAU) notre position de leader » et de proposer prochainement « un nouveau contrat de référencement ».

Dans ces conditions, rien ne permettait à la société ROUSSEAU de présager la décision de la rupture intervenue 2 mois plus tard. Par conséquent, les magistrats ont constaté le caractère soudain et imprévisible de cette décision.

De surcroît, la Cour a souligné le caractère violent du déréférencement qui concernait la totalité des produits et relations commerciales entre les parties.

Le caractère technique des produits commercialisés par CASTORAMA qui induit des phases de référencement plus longues afin de pallier les conséquences d'une rupture de contrat, a également été pris en compte par la Cour pour le calcul du préavis nécessaire.

Enfin, la Cour a tenu compte de l'accord interprofessionnel du 25 septembre 2000 qui prévoit pour des relations supérieures à 5 ans, un délai de préavis de 6 à 12 mois pour un déréférencement total.

Au vu de ces constatations, la Cour d'Appel a confirmé la décision de la première instance fixant la durée du préavis raisonnable à une année.

En ce qui concerne le préjudice découlant de la brutalité de la rupture, la Cour d'Appel a énoncé qu'« il ne se limite pas à l'indemnisation d'un délai de préavis qui aurait dû être réparé, mais peut inclure non seulement l'incidence d'investissements non encore amortis spécifiquement engagés pour satisfaire un besoin explicite du distributeur mais aussi le coût éventuel de restructuration ou de désinvestissement consécutifs à cette rupture, les conséquences de désorganisation de l'appareil productif du fournisseur voire, en cas de dépendance totale, le préjudice par ricochet subi par les créanciers confrontés à la cessation des paiements du fournisseur provoqué par cette rupture ».

En l'espèce, le calcul du préjudice a inclus le préavis supplémentaire de 4 mois et la perte de la marge en résultant, ainsi que la valeur du stock des produits pré-conditionnés et des emballages spécifiques.

(CA Douai, 5 décembre 2002, SA Castorama C/ SA Rousseau, SA Manupex)

Les présentes décisions se situent dans la lignée de la jurisprudence antérieure sur la rupture brutale des relations commerciales établies. Elles confirment :

- que le délai de préavis, même supérieur à celui prévu contractuellement, peut s'avérer insuffisant compte tenu de la durée de relations entre les parties,
- que la dépendance économique est prise en compte par les juges en tant que circonstance aggravante de la rupture,
- que le préjudice subi par la victime résulte uniquement de la brutalité de la rupture.

CLAUSES DE NON-CONCURRENCE

LE NOUVEAU RÉGIME DE LA CLAUSE DE NON-CONCURRENCE DANS LES CONTRATS DE TRAVAIL SE PRÉCISE

Jusqu'en 2002, la clause de non-concurrence contenue dans un contrat de travail était licite à partir du moment où elle remplissait trois conditions :

- Être indispensable à la protection des intérêts légitimes de l'entreprise,
- Être limitée dans le temps et l'espace,
- Tenir compte des spécificités de l'emploi du salarié afin que celui-ci puisse retrouver un emploi par la suite.

Le 10 juillet 2002, la Chambre sociale de la Cour de Cassation a bouleversé le régime de la clause de non-concurrence en exigeant de l'employeur qu'il verse également une contrepartie financière au salarié.⁽¹⁾

Il appartient aux employeurs d'être très vigilants au regard de cette obligation. La Cour de Cassation considère en effet qu'elle est à la charge de l'employeur même si la clause a été rédigée avant l'arrêt du 10 juillet 2002.⁽²⁾

En outre, comme elle a la nature d'une indemnité compensatrice de salaire, la contrepartie financière à l'obligation de non-concurrence est assujettie à l'impôt sur le revenu et soumise à cotisations sociales.⁽³⁾

En février 2003, les juges ont précisé que l'employeur n'était tenu de verser cette contrepartie financière que si le salarié respecte son obligation de non-concurrence.⁽⁴⁾

Ce dernier ne peut donc prétendre au versement de dommages et intérêts pour le préjudice subi du fait de l'inexécution par l'employeur de son

obligation de verser la contrepartie financière à laquelle il était tenu à partir du moment où il est embauché chez un concurrent de manière effective. L'employeur sera toutefois tenu de l'indemniser pour la période pendant laquelle le salarié a respecté son obligation de non-concurrence.

Enfin, même si la clause de non-concurrence remplit toutes les conditions de validité, le juge conserve le pouvoir d'en restreindre l'application en limitant son effet dans le temps, l'espace ou ses autres modalités si elle « ne permet pas au salarié d'exercer une activité conforme à sa formation et à son expérience professionnelle. »⁽⁵⁾

- (1) C. Cass. soc., 10 juill. 2002, Bull. civ. V n° 239.
- (2) C. Cass. soc., 7 janv. 2003, n° 11 FD.
- (3) C. Cass. soc., 26 sept. 2002, Bull. civ. V n° 283.
- (4) C. Cass. soc., 25 fév. 2003, Bull. civ. V n° 65.
- (5) Voir par exemple C. Cass. 18 sept. 2002, Bull. civ. V, n°272.

CLAUSE DE NON CONCURRENCE : SUITE

Par jugement en date du 26 mars 2003, le Tribunal de Commerce de PARIS a condamné une franchisee dont le contrat était venu à expiration et qui continuait son activité au mépris d'une clause de non-concurrence post-contractuelle à une indemnité envers son ancien franchiseur.

L'intérêt de ce jugement réside non seulement dans la réaffirmation du principe que, sous certaines conditions respectées en l'espèce, une clause de non-concurrence reste valable mais, plus encore, dans le montant de la sanction que le Tribunal a attaché à l'infraction.

En effet, le Tribunal a fixé à 45.734,71 € le montant de l'indemnité à laquelle l'ancienne franchisee devait être tenue.

On ne peut que se féliciter que le Tribunal n'ait pas cru devoir fixer cette indemnité à un montant qui, s'il n'est pas dissuasif, ne serait pas de nature à dissuader des franchisees de méconnaître une obligation dont la finalité reste parfaitement admissible au regard de la nécessaire protection d'un réseau de franchise.

(T. Com. Paris, 26 mars 2003
PHYSIOMINS C/ BERTSCHE
épouse SOUICI)

LE SAVOIR-FAIRE D'OK SERVICES RECONNU EN JUSTICE

Liée à la Société S.F.A.T.D. par un contrat de franchise en date du 9 avril 1992, la Société MANCELLE DEPANNAGES avait dénoncé cette convention le 1er septembre 1997 pour le 9 décembre 1997.

Ayant conclu un contrat de même nature le 25 février 1994, la Société LAUVIC avait assigné la Société S.F.A.T.D. devant le Tribunal de Commerce de MARSEILLE afin de voir prononcer la nullité du contrat et ordonner la restitution d'une somme de 491.558 Frs.

Dénonçant une concurrence déloyale et la violation des contrats de franchise, la Société S.F.A.T.D. avait de son côté assigné ces deux Sociétés devant le même Tribunal afin de voir prononcer la résiliation des contrats et condamner les franchisees au paiement de dommages et intérêts.

Après avoir joint les différentes procédures, le Tribunal de Commerce de MARSEILLE, par jugement en date du 30 juin 1999, avait annulé les contrats de franchise et condamné le franchiseur à payer au titre des restitutions la somme de 491.558 Frs à la Société LAUVIC et celle de 1.055.518 Frs à la Société MANCELLE.

Sur appel de la Société S.F.A.T.D., la Cour d'Appel d'AIX EN PROVENCE ne l'a pas entendu de cette oreille.

Ainsi et au rebours de ce qu'avait cru devoir juger le Tribunal de Commerce de MARSEILLE, la Cour d'Appel d'AIX EN PROVENCE a expressément reconnu que « les composantes (du savoir-faire transmis par S.F.A.T.D.) ne sont pas purement banales comme le prétendent les franchisés et qu'elles ne se résument pas à l'emprunt d'imprimés et de fascicules dans le commerce mais traduisent l'adaptation spécifique et non vulgarisée, fruit de l'expérience, de notions et savoirs particuliers ; qu'à tout le moins, leur réunion suffit dans ces conditions à conférer au savoir-faire un caractère substantiel, identifié et secret ».

Le savoir-faire d'OK SERVICES ne pouvait donc être contesté par d'anciens franchisés, précision étant faite qu'après leur sortie du réseau, ils avaient continué l'activité de dépannage selon la formule transmise par leur franchiseur...

(CA Aix, 23 avril 2002
S.F.A.T.D. C/ Lauvic & Mancelle)

DU PIQUANT DANS LES PATTES DES ANCIENS DISSIDENTS D'ESPACE EPILATION

Trois anciens franchisés du réseau ESPACE EPILATION – agissant de connivence – avaient assigné leur franchiseur devant le Tribunal de Commerce de PARIS en prétendant voir annuler leurs contrats et se voir restituer leur droit d'entrée ainsi que les pertes d'exploitation qu'ils disaient avoir subie dans le cadre de leur activité.

Le plus piquant est que, concomitamment à leur action, ces anciens franchisés continuaient leur activité sous une enseigne commune, dans l'intention manifeste de constituer l'embryon d'un nouveau réseau.

Le Tribunal a sanctionné comme il se devait de tels agissements et a débouté ces anciens franchisés de l'ensemble de leurs demandes.

A cette occasion, le Tribunal a relevé qu'il trouvait « dans les éléments com-

muniés la preuve que la Société ODYSSEE, créée en 1995, avait développé un savoir-faire en mettant au point une commercialisation originale de ses prestations en matière d'épilation (abonnement, sans rendez-vous, etc...), savoir-faire qu'elle avait testé dans deux magasins avant de le proposer à des franchisés ».

Le Tribunal a ensuite retenu que « les chiffres d'affaires atteints et le nombre de souscriptions enregistrées la première année par les franchisés restaient cohérents avec les prévisionnels fournis ».

En conséquence, non seulement les demandes de ces anciens franchisés ont été rejetées mais, bien plus, il leur a été fait interdiction de poursuivre leur activité au travers d'abonnements de prestations d'épilation à prix réduits identiques à ceux pratiqués dans le réseau ESPACE EPILATION.

La morale des affaires a ainsi été justement appliquée.

(T. Com. PARIS, 21 novembre 2002
Odysee (Espace Epilation)
C/ Hyères Epilation & Autres)

LES CONVENTIONS TIENNENT LIEU DE LOI A CEUX QUI LES ONT FORMEES ; ELLES NE PEUVENT ETRE MODIFIEES QUE DU CONSENTEMENT MUTUEL DES PARTIES

Un franchisé avait conclu un contrat de franchise pour l'exploitation d'une parfumerie sous l'enseigne Mireille Clerc.

Il signait parallèlement des contrats de distribution sélective avec des marques de parfumerie, contrats emprunts d'un fort intuitu personae entre chaque distributeur et la marque. Le distributeur s'engageait notamment à respecter les conditions générales de vente et une obligation de chiffre d'affaires minimum pour les produits directement livrés par chaque marque à ses distributeurs.

Le contrat de franchise stipulait que le franchisé devait respecter les

termes des contrats de distribution sélective et reprenait ces deux obligations.

Il stipulait également que le franchiseur s'engageait à approvisionner le franchisé dans des délais rapides. En d'autres termes, le franchiseur faisait office de centrale d'achat.

La société du franchiseur a été rachetée par le Groupe Marionnaud. Monsieur FRYDMAN, Président du Groupe adressait une lettre à la franchisée lui confirmant que les contrats de distribution sélective stipulaient un chiffre d'affaires minimum devant être réalisé par des approvisionne-

ments directs auprès de chaque marque et lui proposant de mettre fin au contrat de franchise à l'amiable.

Le franchisé refusait et assignait le franchiseur en annulation du contrat et subsidiairement en résiliation.

La Cour d'Appel de Rouen a résilié le contrat aux torts du franchiseur estimant qu'aux termes du contrat de franchise, le franchisé était exonéré des contraintes liées aux quotas imposés par les marques sélectives. Elle a considéré que le courrier envoyé par le franchiseur indiquait qu'il n'entendait plus jouer le rôle de centrale d'achat, privant ainsi le fran-

BRÈVES ... BRÈVES ... BRÈVES ... BRÈVES ... BRÈVES ... BRÈVES

chisé de la contrepartie qui avait justifié son intégration dans ce réseau.

La Cour de Cassation a cassé l'arrêt sous le visa de l'article 1134 du Code Civil car le contrat de franchise stipulait que le franchisé s'engageait à respecter les clauses des contrats de distribution sélective s'agissant des conditions générales de vente et des objectifs minima de chiffre d'affaires

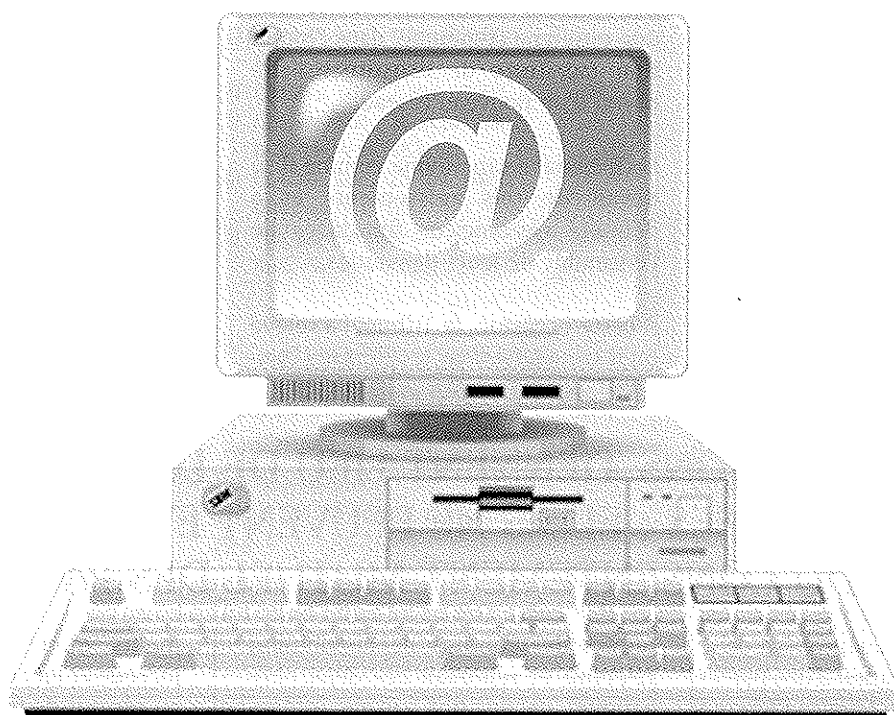
imposés, le franchisé ayant un intuitu personae avec chaque marque.

En statuant comme ils l'ont fait, les juges du fond ont méconnu les termes clairs du contrat de franchise et n'ont pas recherché les éléments permettant d'affirmer que le franchisé avait adhéré au réseau au seul motif que le franchiseur jouait le rôle de centrale d'achat.

En d'autres termes, le rôle de centrale d'achat du franchiseur n'étant pas une condition substantielle du contrat en l'absence de laquelle le franchisé n'aurait pas contracté, les juges du fond ont violé l'article 1134.

*(C.Cass. 20 mai 2003
Marionnaud Normandie
c/ Rose de France)*

VISITEZ NOTRE SITE Franchiseland.com



Merci de nous faire part de vos commentaires ou remarques !
e-mail : gast@franchiseland.com

EDITIONS GAST

104, avenue Raymond Poincaré - 75116 Paris - Tél. 01 45 02 21 00 - Fax. 01 45 02 21 02
R.C.S. Paris B 330 338 757

Directeur : Philippe Gast, Docteur en Droit, Maître de conférence

Rédacteur en chef : Olga Renaud, Juriste

Rédacteurs : Catherine Kalopissis, Anne-Cécile Benoit

Dépôt légal : ISSN 1161-1421 - Tous droits réservés. Toute reproduction, même partielle, ne peut être faite sans l'accord exprès du support.