

# « L'ARRÊT COPY 2000 » OU LE TROISIÈME MAILLON DE LA CHAÎNE

**Franchise. 1. Fautes précontractuelles (non). Données commerciales. Comptes prévisionnels. 2. Exclusivité. Zones d'exclusivité. Absence de secteur d'exclusivité (non). 3. et 4. Inexécution par le franchisé de ses obligations d'assistance (non).**

*1. L'appréciation des données commerciales et économiques incombe autant au franchiseur, disposant des éléments à portée nationale et de l'expérience de ses propres centres pilotes ainsi que des franchises déjà ouvertes, qu'au franchisé particulièrement à même d'estimer l'adaptation à la région où il travaille à partir des indications qui lui sont fournies.*

*Les comptes prévisionnels fournis doivent nécessairement porter sur plusieurs exercices, sans que cette présentation puisse être considérée comme constituant par elle-même une manœuvre destinée à tromper la vigilance de la personne soucieuse de la préservation de ses intérêts que doit être tout commerçant concluant un contrat et accomplissant ainsi un acte habituel de sa profession.*

*En l'espèce, l'écart entre les chiffres d'affaires prévisionnels d'une part, et réalisés d'autre part, était trop peu sensible pour caractériser une présentation volontairement erronée.*

*2. La détermination quantitative de l'activité du franchisé suffit à déterminer géographiquement dans une ville où le nombre des entreprises potentiellement clientes est particulièrement dense, le territoire d'exclusivité, celui-ci se situant nécessairement dans le périmètre décrit autour des lieux d'implantation des centres de reprographie, incluant le nombre d'entreprises requis.*

*3. En l'espèce, la société Copy 2000 a bien assuré la formation technique et commerciale de chacun de ses franchisés dans ses centres pilotes.*

*4. Elle a également fait la preuve que de nombreuses informations étaient apportées quant aux services et aux prestations offertes par les centres du réseau.*

**Paris, 16 décembre 1992**

**Sté Bureautique et autres c/ Sté Copy 2000**

**La cour (extraits) :**

Considérant que la société Copy 2000 soulève l'irrecevabilité de la demande en nullité des conventions formée par les sociétés appelantes, au motif que cette prétention est présentée pour la première fois en cause d'appel, alors qu'elle a un objet distinct et une cause juridique différente de la demande en résolution des contrats, seule formée en première instance ;

Mais considérant que, quoi qu'il en soit de la diversité de leur fondement juridique, les demandes en résolution et en

annulation de contrat tendent toutes deux à la remise des contractants dans l'état où ils se trouvaient avant la conclusion de la convention litigieuse ;

Que tendant ainsi aux mêmes fins que l'action initiale, la demande en annulation présentée devant la cour ne constitue pas une prétention nouvelle au sens de l'article 565 du N.C.P.C. ;

Que l'exception ne peut donc être retenue.

Considérant que les sociétés appelantes soutiennent que Copy 2000 aurait failli à ses obligations de franchiseur tout d'abord sur le plan précontractuel, en fournissant aux futurs franchisés des comptes de résultats prévisionnels gravement erronés tant en ce qui concerne les prévisions de

chiffre d'affaires qu'en ce qui a trait aux prévisions de résultats ;

Que notamment, abusivement étalés sur trois années, alors que les centres pilotes du franchiseur n'avaient pas atteint l'ancienneté requise pour extrapoler utilement de leurs résultats (par ailleurs décevants pour certains, par rapport aux promesses de rentabilité qui en étaient tirées), ces comptes prévisionnels auraient été grossièrement exagérés et établis sans étude sérieuse préalable tant du marché potentiel dans la ville d'implantation du franchisé compte tenu de la concurrence déjà en place, que du choix du point de vente ;

Que les fautes ainsi commises seraient, par leur gravité même, dolosives et partant de

nature à entraîner l'annulation des contrats ;

Considérant que les sociétés appelantes soutiennent également que le « savoir-faire » communiqué, non seulement ne revêtirait pas le caractère original et spécifique requis, mais serait même inexistant, le « manuel d'instructions » censé présenter les informations pratiques constitutives de cet élément essentiel de toute franchise, ne renfermant en réalité que des indications banales de comptabilité, de gestion de personnel, de méthodes de vente, ainsi que des reproductions de fiches techniques d'utilisation des matériels ;

Que cette absence de « savoir-faire » priverait de cause les obligations contractées et entraînerait la nullité des contrats ;

Considérant que ces mêmes sociétés soutiennent en troisième lieu, qu'au cours de l'exécution des conventions, Copy 2000 n'aurait pas apporté à ses franchisés l'assistance commerciale et technique que ces derniers étaient en droit d'attendre ;

Qu'elles font valoir, sur le plan technique que l'assistance aurait été tout aussi inexistante que le savoir-faire dont elle aurait dû assurer le suivi ; que Copy 2000 n'aurait pas tenté de faire profiter ses franchisés des évolutions du concept de la chaîne par une diversification des activités notamment vers la composition et l'édition de documents composés ;

Que sur le plan commercial, les difficultés auxquels les dirigeants de Copy 2000 avaient eux-mêmes à faire face, leur interdisaient toute assistance effective auprès des franchisés ;

Qu'enfin, le franchiseur n'aurait pas rempli ses obligations de publicité en faisant porter ses efforts davantage sur la promotion de l'image de ses dirigeants que sur le développement de la clientèle de l'ensemble de la chaîne ;

Que, par ailleurs, la Centrale d'Achats à laquelle les franchisés étaient conviés de s'adresser pour obtenir des fournitures au moindre coût, se serait avéré avoir un fonctionnement déficient, des fournisseurs non référencés ayant offert à certains franchisés de meilleures conditions de prix et de délais de livraison ;

Considérant enfin, que les sociétés Grillon, Orso, Maubeuge Reprographie et Sainte Anne Reprographie soutiennent que leur contrat de franchise ne délimiterait aucun secteur d'exclusivité à leur profit.

Mais considérant tout d'abord sur les fautes précontractuelles dolosives alléguées à l'encontre de Copy 2000 qui auraient ensuite vicié le consentement donné par les franchisés lors de la conclusion du contrat ; qu'il échet de relever que les conventions litigieuses ont été passées entre des personnes juridiques ayant la qualité de commerçants ;

Que, dès lors, l'appréciation des données commerciales et économiques (tant générales : ampleur et vitalité du marché ouvert au concept, que locales : densité et vivacité de la concurrence, choix du lieu d'implantation du point de vente) incombe autant au franchiseur, disposant des éléments à portée nationale et de l'expérience de ses propres centres pilotes ainsi que des franchisés déjà ouvertes, qu'au franchisé particulièrement à même d'estimer l'adaptation à la région où il travaille des indications qui lui sont fournies ;

Que les comptes prévisionnels établis par le franchiseur en vue de faciliter ces estimations, comptes qui n'ont pas de caractère contractuel et ne sont donc pas constitutifs d'engagement à sa charge, doivent être considérés comme indicatifs d'un résultat normalement prévisible en l'absence de circonstances économiques localement ou exceptionnellement défavorables, et avec, de la part du commerçant, une qualité de gestion correcte, ainsi qu'un dynamisme commercial particulièrement vif en période de lancement d'un point de vente ;

Qu'en outre, ces comptes prévisionnels, également destinés à servir de base au dossier financier préparé avec l'aide du franchiseur pour obtenir les crédits bancaires indispensables à l'ouverture du centre, doivent nécessairement porter sur plusieurs exercices sans que cette présentation puisse être considérée comme constituant par elle-même une manœuvre destinée à tromper la vigilance de la personne avisée et soucieuse de la préservation de ses intérêts que doit être tout commerçant concluant un contrat et

accomplissant ainsi un acte habituel de sa profession ;

Considérant que, compte tenu de ces divers facteurs, la démonstration de vice du consentement par promesses de rentabilité sciemment trompeuses n'est pas apportée par chacune des sociétés appelantes ;

Qu'en effet, l'écart entre les chiffres d'affaires prévus d'une part et réalisés d'autre part (projetés sur la durée de l'exercice comptable pour les données fournies sur une période inférieure) apparaît sur l'espace de temps couvert par les comptes litigieux comme trop peu important (- 10 % en moyenne) pour caractériser une présentation volontairement erronée ;

Qu'en outre, il échet d'observer que les divers établissements financiers auxquels ces comptes ont été présentés, ont accordé les prêts sollicités sans émettre de critiques techniques sur leur confection, ni d'observations sur leur réalisation dans le contexte économique local ;

Qu'enfin, il n'est pas sans intérêt de relever que les Sociétés Bureautique 56, Maubeuge Reprographie et Sainte Anne Reprographie qui ont conclu les contrats incriminés respectivement les 17 décembre 1982, 4 février 1985 et 12 mars 1986, sont toutes trois constituées autour du même associé majoritaire gérant ; qu'il peut donc être difficilement excipé par les deux dernières de ces sociétés d'une tromperie diligentée à leur insu par le franchiseur sur la présentation de comptes fallacieux.

Considérant sur le moyen tiré de l'absence de cause, que si le contrat de franchise doit comporter de la part du franchiseur la communication d'un « savoir-faire » original et identifié, sa consistance doit être appréciée de manière spécifique à l'objet de la franchise ;

Qu'en l'espèce, le concept de la franchise Copy 2000 consistant dans la mise à disposition des petites et moyennes entreprises d'un centre de reprographie et d'impression rapide, le savoir-faire est essentiellement constitué par les connaissances théoriques et pratiques indispensables pour mettre en place localement le

centre, en assurer la gestion et procéder auprès de la clientèle visée, aux diverses opérations commerciales nécessaires à son exploitation ;

Considérant qu'il apparaît de l'examen de l'ensemble des documents versés aux débats, que, non seulement l'existence mais aussi la qualité du savoir-faire requis sont réunis en l'espèce ;

Qu'en effet, en dehors de quelques scènes naïves reproduites dans les écritures des appelantes, les divers fascicules mis à la disposition des franchisés contiennent des renseignements précis et cohérents notamment sur le choix et la gamme des matériels à utiliser, le recrutement et la formation du personnel, et surtout, la connaissance, l'approche et le démarchage de la clientèle recherchée, ainsi que les méthodes originales de commercialisation des prestations fournies accompagnées d'un certain nombre de procédures spécifiques ;

Qu'il est aussi constant que les informations techniques et pratiques ainsi mises à la disposition des franchisés ont constamment été renouvelées et adaptées aux divers progrès de la technologie (apparition de la copie couleur) et à l'incidence de ceux-ci sur la nature et la qualité des prestations fournies ainsi que sur l'exploitation des marchés ainsi ouverts ;

Que le moyen de nullité des conventions tiré de l'absence de cause ne peut davantage être retenu que celui puisé dans le vice du consentement.

Considérant sur l'omission alléguée par les sociétés appelantes (à l'exclusion de Bureautique 56) de toutes délimitations de zone d'exclusivité dans les conventions, qu'il convient de constater que pour les contrats relatifs aux franchisés ; Société Grillon et Orso, les territoires concédés sont expressément énoncés page 29 du contrat pour la première (Toulouse) et dans l'annexe du document contractuel principal pour la seconde (Montpellier) ;

Que si la ville de Lorient est affectée comme secteur exclusif à la société Bureautique 56, par contre les sociétés Maubeuge Reprographie et Sainte Anne Reprographie, toutes deux implantées à Paris (respectivement rue Maubeuge et rue

Sainte Anne) se voient attribuer par l'article I, § Cde chacun des contrats, le territoire défini par le nombre de 1.500 entreprises, toutes tailles et activités confondues, telles que définies par la nomenclature INSEE ;

Que cette détermination quantitative de l'activité du franchisé suffit à délimiter géographiquement dans une ville où le nombre des entreprises potentiellement clientes est particulièrement dense, le territoire d'exclusivité, celui-ci se situant nécessairement dans le périmètre décrit autour des lieux d'implantation des centres de reprographie, incluant le nombre d'entreprises requis ;

Que le moyen tiré de l'absence de secteur d'exclusivité ne peut être accueilli ;

Considérant sur l'inexécution par Copy 2000 de ses obligations d'assistance tout au long de la poursuite des relations, qu'il résulte des documents produits par la société intimée que celle-ci a assuré dans ses centres pilotes la formation technique et commerciale de chacun de ses franchisés, a assisté ceux-ci dans la création de la société titulaire du contrat (allant jusqu'à prendre une participation de 20 % dans le capital de la société Maubeuge Reprographie) dans la constitution et la présentation du dossier financier, dans l'agencement de la boutique et l'embauche du personnel ;

Qu'en effet les critiques élevées sur ces divers points par M. Wambach au nom de la société Grillon, ne sont pas corroborées par des éléments de preuve suffisants, sa contestation portant uniquement sur la qualité professionnelle et la compétence des formateurs ainsi que sur le contenu pratique de la formation alors dispensée, toutes choses invérifiables plusieurs années plus tard, faute d'observations tangibles formulées en temps utile ;

Considérant de même que Copy 2000 a apporté à ses franchisés l'assistance commerciale et technique permanente prévue aux divers contrats ainsi qu'en font foi les rapports de visite, les notes de déplacement, les envois de documentation en vue de la mise à jour du savoir-faire ;

Qu'aux éléments positifs et avérés ainsi fournis par le franchiseur qui établissent l'exécution des obligations mises à sa charge, les sociétés appelantes (à l'exception de la société Grillon) se bornent à opposer contrairement aux dispositions de l'article 954 du N.C.P.C. la motivation d'une décision rendue par une autre juridiction, sur des éléments inconnus de la cour ;

Considérant de même sur l'exécution par Copy 2000 des obligations contractées en matière de publicité que les nombreuses publications et références publicitaires versées aux débats démontrent que, si parfois les dirigeants de la société franchiseur apparaissent au premier plan des clichés reproduits, de multiples informations sont aussi données aux lecteurs sur les services et les prestations offertes par les divers centres arborant l'enseigne ;

Qu'outre ces publicités fréquemment renouvelées dans la quasi-totalité des organes de la presse économique ou de la branche professionnelle intéressée, de nombreux rédactionnels sur la marque ont été diffusés à l'occasion de diverses manifestations ;

Qu'enfin ont été créées des brochures et plaquettes de présentations tenues à la disposition des franchisés, en vue de la promotion de leur activité auprès de leurs propres clients ou entreprises prospectées ;

Qu'ainsi l'allégation de manquement de Copy 2000 à ses obligations de promotion de la marque est totalement infondée ;

Considérant enfin sur les critiques relatives au fonctionnement de la Centrale d'achats que, non obligatoire pour les membres du réseau à raison du caractère même de celui-ci (franchise de services et non de distribution), le recours aux prestations de cet organisme de même d'ailleurs qu'à celles de la Centrale de référencement, ne saurait, par la défektivité éventuelle (et en fait non démontrée) de la réponse apportée, engendrer un droit à indemnisation au profit des franchisés et encore moins constituer un motif de résolution des contrats souscrits par eux ;

Considérant qu'ainsi, les sociétés appelantes n'établis-

sent pas la réalité des griefs invoqués à l'encontre de Copy 2000 aussi bien à l'appui de leurs demandes en annulation des conventions passées qu'au soutien de leurs prétentions à voir ces mêmes contrats résolus aux torts du franchiseur ;

## NOTE

**E**t de trois ! Après les arrêts Phildar, puis l'arrêt Pronuptia, la Cour d'appel de Paris a rendu, le 16 décembre 1992, un arrêt confirmant une nouvelle fois la protection de l'intérêt supérieur des réseaux contre les actions organisées par des franchisés dans le but de déstabiliser leur chaîne (1).

Toutefois, il est fondamental de noter que l'arrêt Copy 2000 a été rendu dans une affaire relative à une franchise de services, par opposition aux arrêts Phildar et Pronuptia qui concernaient des franchises de distribution.

Cette spécificité du secteur d'activité est déterminante. En effet, de tels réseaux sont particulièrement exposés aux actions de désorganisation ou de pillage de savoir-faire menées par certains de leurs franchisés, désireux d'exploiter en dehors de leur réseau un savoir-faire éprouvé, sans plus avoir à verser au franchiseur une quelconque contrepartie financière.

En l'espèce, après trois années d'expérimentation du concept dans trois centres situés à Paris, la société Copy 2000 a développé dès 1982 un réseau de franchise, spécialisé dans la reprographie et l'impression rapides destinées aux petites et moyennes entreprises.

Le succès est total.

A compter de 1986 toutefois, après avoir très largement profité du savoir-faire du franchiseur, des franchisés refusaient de continuer à verser les redevances dues, se constituant même en association nationale tout en demandant à la société Copy 2000 le paiement de dommages et intérêts, au titre de la réparation d'un préjudice prétendument subi en raison de l'inexécution de ses obligations par le franchiseur.

En ce sens, cette affaire était caractéristique d'une dissidence organisée au sein d'un réseau

de franchise aux fins de déstabiliser cette chaîne, alors qu'à l'époque des faits, la société Copy 2000 était indiscutablement le premier réseau national d'imprimerie rapide et de reprographie et la seconde enseigne au niveau européen.

Ces mouvements de dissidence, sciemment organisés par des franchisés, ont provoqué de graves difficultés au sein de la société Copy 2000, la gestion adoptée permettant toutefois un remarquable redressement et le redémarrage rapide de la société franchiseur.

A la suite de plusieurs actions en référé, différentes procédures ont été menées au fond devant le Tribunal de commerce de Paris par des franchisés du réseau, afin d'obtenir la résolution de leur contrat de franchise ainsi que la condamnation de la société Copy 2000 au paiement de dommages et intérêts.

Après avoir été déboutés de leurs demandes, certains d'entre eux ont interjeté appel du jugement devant la Cour d'appel de Paris.

Dans son arrêt du 16 décembre 1992, la 5<sup>e</sup> chambre réaffirme les solutions dégagées dans les arrêts Phildar et Pronuptia, tout en validant une méthode originale de détermination de zone d'activité territoriale.

Ainsi, certains franchisés invoquaient une indétermination de leur secteur d'exclusivité territoriale pour conclure à la nullité de leur convention de franchise.

En l'occurrence, les contrats dont la validité était attaquée par ce moyen prévoyaient que les franchisés bénéficiaient d'un territoire « défini par le nombre de 1.500 entreprises, toutes tailles et activités confondues, telles que définies par la nomenclature INSEE ».

Cette méthode de détermination des secteurs d'exclusivité Copy 2000 correspondait à l'une des données du savoir-faire du franchiseur.

Pour les franchisés signataires de tels contrats, la clause ne permettait pas de déterminer le territoire qui leur était accordé.

Toutefois, la cour a fort justement considéré que « la détermination quantitative de l'activité du franchisé suffit à délimiter géographiquement

dans une ville où le nombre des entreprises potentiellement clientes est particulièrement dense, le territoire d'exclusivité, celui-ci se situant nécessairement dans le périmètre décrit autour des lieux d'implantation des centres de reprographie, incluant le nombre d'entreprises requis ».

Aussi, le territoire exclusif était non seulement déterminable, mais également réellement déterminé, respectant de la sorte les dispositions de l'article 1129 du Code civil.

Concéder à un franchisé le droit d'exploitation d'un nombre donné d'entreprises est en effet un excellent moyen de détermination d'une exclusivité territoriale, aujourd'hui validé par la Cour d'appel de Paris.

Cette méthode offre l'avantage de ne pas seulement se baser sur une notion territoriale « pure », c'est-à-dire uniquement fondée sur des critères de superficie ou de délimitation géographique de la zone accordée, mais offrant par voie de conséquence l'inconvénient de demeurer imperméable aux critères de richesse vive et de potentialité de la zone concédée. En ce sens, elle offre l'avantage d'une adaptation beaucoup importante aux réalités économiques que les autres méthodes plus classiques de détermination d'une zone d'exclusivité.

S'agissant des clauses d'exclusivité territoriale étudiées d'une manière plus générale, la Cour de cassation a récemment rappelé que de telles clauses ne sont pas substantielles de la validité des contrats de franchise, les franchiseurs étant parfaitement en droit de ne pas accorder une telle exclusivité à leurs franchisés (Cass. com., 16 janvier 1990, inédit, n° 88-16.421).

Par ailleurs, le droit communautaire de la concurrence n'admet la validité de telles clauses que lorsque des possibilités de commercialisation passive sont offertes aux franchisés. L'exclusivité territoriale ne doit jamais être totale, en permettant une protection parfaitement hermétique de chacun des membres du réseau contre la concurrence des autres membres de la chaîne.

De plus, d'une manière plus pratique et moins purement juridique, l'octroi de telles

exclusivités peut se révéler préjudiciable à l'intérêt du réseau, à moyen ou long terme.

En effet, lors de la conclusion d'un contrat de franchise, il est très difficile d'estimer avec précision les potentialités d'un secteur donné. Accorder une exclusivité limite obligatoirement le franchiseur dans ses possibilités d'implantation d'une nouvelle franchise sur une zone concédée, alors que le potentiel du secteur considéré pourrait permettre, voire imposer l'ouverture d'un nouveau point de vente.

En conséquence, nous déconseillons aux franchiseurs d'accorder de telles exclusivités.

Si, toutefois, il est de l'intention de ces derniers de concéder une zone exclusive, nous ne pouvons que recommander la plus grande attention dans la rédaction de la clause relative à cet avantage concurrentiel offert aux franchisés. En effet, comme nous l'avons précédemment indiqué, l'octroi d'une exclusivité territoriale n'est pas une clause déterminante de la validité d'un contrat de franchise. Cependant, dans l'hypothèse dans laquelle le principe d'une telle exclusivité est posé dans le contrat, il est fondamental que la zone concédée soit déterminée ou à tout le moins déterminable. Si tel n'était pas le cas, la nullité de la clause serait encourue, pouvant alors causer celle de l'ensemble de la convention de franchise.

Les franchisés soutenaient également que Copy 2000 les avaient trompés lors de la période précontractuelle, en leur fournissant des comptes de résultats prévisionnels gravement erronés, tant au regard des prévisions de chiffre d'affaires, qu'en matière de prévision de résultats.

La cour a alors appelé à ces franchisés l'une des conséquences découlant de leur statut de commerçant indépendant : l'appréciation des données commerciales et économiques « incombe autant du franchiseur, disposant des éléments à portée nationale et de l'expérience de ses propres centres pilotes ainsi que des franchisés déjà ouvertes, qu'au franchisé particulièrement à même d'estimer l'adaptation à la région où il travaille des indications qui lui sont fournies ».

(1) A propos des neufs arrêts Phildar, cf. O. Gast, « A propos de la validité des contrats de franchise », *Les Petites Affiches*, 1<sup>er</sup> juillet 1992, page 79 ; concernant l'arrêt Pronuptia, cf. O. Gast, *Les Petites Affiches*, 4 décembre 1992, page 16, « Une nouvelle confirmation de la validité des contrats de franchise dans l'arrêt Pronuptia ».

De plus, de tels comptes prévisionnels, destinés notamment à servir de base au dossier financier préalable à l'obtention de crédits bancaires, « doivent nécessairement porter sur plusieurs exercices sans que cette présentation puisse être considérée comme constituant par elle-même une manœuvre destinée à tromper la vigilance de la personne soucieuse de la préservation de ses intérêts que doit être tout commerçant concluant un contrat et accomplissant ainsi un acte habituel de sa profession ».

Enfin, il apparaissait que l'écart entre les chiffres d'affaires prévisionnels d'une part, et réalisés d'autre part, était trop peu sensible « pour caractériser une présentation volontairement erronée ».

La valeur du savoir-faire transmis était bien évidemment, elle aussi contestée, alors qu'elle avait, depuis longtemps, été prouvée par le succès du réseau.

La cour a disposé à cette occasion que la consistance d'un savoir-faire doit être « appréciée de manière spécifique à l'objet de la franchise ».

L'existence mais également la qualité du savoir-faire transmis dans le cadre de l'exploitation d'un centre de reprographie et d'impression rapides Copy 2000 ont ensuite été largement démontrées, dans les domaines suivants : choix et gammes des matériels à utiliser, recrutement et formation du personnel, et surtout, la connaissance, l'approche et le démarchage de la clientèle recherchée, les méthodes originales de commercialisation des prestations fournies accompagnées d'un certain nombre de procédures spécifiques.

En outre, la cour a apprécié les preuves démontrant que ce savoir-faire était constamment remis à jour, « les informations techniques et pratiques ainsi mises à la disposition des franchisés (ayant) été renouvelés et adaptées aux divers progrès de la technologie et à l'incidence de ceux-ci sur la nature et la qualité des prestations fournies ainsi que sur l'exploitation des marchés ainsi ouverts ».

En conséquence, la cour a rejeté le moyen tiré de l'absence de cause des contrats de franchise Copy 2000.

Les principaux autres arguments des appelants étaient relatifs à une prétendue inexécution par le franchiseur de ses obligations en matière de formation, d'assistance commerciale et technique, et de publicité.

Toutefois, la cour a relevé que la société Copy 2000 avait bien assuré dans ses centres pilotes la formation technique et commerciale de chacun de ses franchisés.

De plus, de nombreux rapports de visite, notes de déplacement, envois de documentation ont été versés aux débats, démontrant que le franchiseur avait constamment apporté à ses franchisés une assistance commerciale et technique de qualité, dans les conditions prévues dans les différents contrats dont la validité était contestée.

Comme il l'a été annoncé, le franchiseur était également attaqué au regard de ses actions publicitaires, considérées comme étant insuffisamment destinées à un développement de la clientèle de l'ensemble de la chaîne.

La société Copy 2000 a toutefois fait la preuve que de nombreuses informations étaient apportées quant aux services et aux prestations offertes par les centres du réseau, dans la quasi-totalité des organes de la presse économique ou de la branche professionnelle intéressée. De plus, elle a démontré que de nombreux rédactionnels sur la marque avaient été diffusés à l'occasion de diverses manifestations, et que des brochures et plaquettes de présentations étaient tenues à la disposition des franchisés en vue de la promotion de leur activité auprès de leurs propres clients ou entreprises prospectées.

Les preuves apportées par le franchiseur ont ainsi pu démontrer la totale mauvaise foi de franchisés critiquant la valeur d'un système dont ils avaient précédemment très largement profité. La Cour d'appel a par ailleurs condamné ces derniers au paiement de très lourds dommages et intérêts, en compensation du préjudice subi par le franchiseur en raison de leur action de déstabilisation du réseau Copy 2000.

A cette occasion, nous rappellerons à tous les franchisés, qui exécutent scrupuleusement l'ensemble des obligations à leur charge dans

le but de protéger l'intérêt supérieur de leur réseau et de chacun de ses membres, qu'ils ont le plus grand intérêt à conserver toutes preuves de leur action.

L'expérience a en effet démontré que de telles traces sont les seuls moyens de contrer les manœuvres de franchisés qui attaquent la validité de leur contrat, et contestent la valeur des actions du franchiseur, dans le but de se dégager de leurs propres obligations.

Enfin les solutions dégagées dans l'arrêt Copy 2000 prennent une importance plus grande encore lorsque l'on sait que la tentative de déstabilisation du réseau ayant conduit au prononcé de l'arrêt la Cour d'appel de Paris au 16 décembre 1992, a donné lieu à une seconde dissidence au sein du réseau Copy 2000.

Près d'un an après l'organisation de la première de ces dissidences, d'autres franchisés ont en effet demandé en justice la résiliation de leur contrat et cessé de payer leurs redevances tout en constituant un réseau concurrent sous l'enseigne « Alpha Copy ».

Ils avaient sans nul doute été encouragés à agir en ce sens en raison de la lenteur de la justice telle que manifestée à l'égard de la « Première dissidence » Copy 2000.

En effet, préalablement aux procédures diligentées au fond, le franchiseur avait demandé en référé le paiement, par les franchisés de la « Première dissidence », des arriérés des redevances dues par ces derniers. Copy 2000 n'avait malheureusement pas obtenu gain de cause, la justice accordant de la sorte un « crédit à long terme » ne pouvant qu'inciter d'autres franchisés peu intègres à adopter le même comportement que celui de leurs prédécesseurs à la dissidence.

En première instance, le Tribunal de grande instance devant lequel l'affaire a été introduite a fait droit aux demandes des franchisés de la « Seconde dissidence », en prononçant la nullité du contrat de franchise pour... indétermination de la zone d'exclusivité territoriale !

La clause attaquée était rédigée dans les mêmes termes que celle qui vient d'être validée par les magistrats de la Cour

d'appel de Paris, et la société Copy 2000 a interjeté appel du jugement du Tribunal de grande instance, l'affaire étant soumise à l'appréciation des magistrats... de la Cour d'appel de Paris.

Aussi faut-il espérer que ces magistrats feront preuve de constance dans leur appréciation de la validité de la clause d'exclusivité territoriale, et sanctionneront les actions parasitaires d'anciens franchisés d'un réseau qui a s'imposer sur son marché.

La protection du savoir-faire d'une franchise de services, essentiellement basé sur le transfert à des tiers de notions incorporelles, est en effet très difficile à assurer, et les réseaux particulièrement exposés à des actions de pillage de savoir-faire. Aussi faut-il se féliciter de l'arrêt de la Cour d'appel de Paris, qui a su protéger l'intérêt supérieur du réseau, et espérer que les mêmes solutions seront retenues dans le prochain arrêt Copy 2000.

Après les arrêts Phildar, dans le cadre d'une franchise de distribution, puis l'arrêt Pronuptia, où le franchiseur jouait principalement le rôle de centrale de référencement, l'arrêt Copy 2000 a constitué l'indispensable troisième élément d'une trilogie jurisprudentielle gardienne de l'intérêt supérieur des réseaux.

Olivier GAST  
Avocat au Barreau de Paris