

FRANCHISÉE POUR LE MEILLEUR ET POUR LE PIRE

Erreur fatale ! Quand un franchisé n'atteint pas ses objectifs, il peut négocier avec son franchiseur, l'assigner, ou encore rompre son contrat. Mais s'il est bien une chose qu'il doit éviter de faire, c'est décider tout seul d'élargir son assortiment. La clause d'exclusivité est perçue comme une donnée fondamentale du contrat de franchise. Madeleine Daubresse, franchisee Phildar dans le Nord de la France, vient d'en faire l'amère expérience.

Franchisee Phildar à Sallaumines, une petite ville du Nord, depuis plus de vingt ans, Madeleine Daubresse a signé en 1985, à signer son quatrième contrat de franchise avec l'enseigne de fil à tricoter. On lui deman-

de alors d'investir pour réaménager son magasin et de mettre à jour nouvelles normes d'enseigne.

Malgré tout, les affaires vont plutôt bien. La perspective, annoncée par le franchiseur (compte de provision prévisionnel à l'appui) d'un chiffre de chiffre d'affaires de 90 % suffit à son activité. Mme Daubresse d'empêcher 200 000 F pour faire de nouveaux

Mais les résultats annoncés ne sont atteints. « De 1986 à 1988, mon chiffre d'affaires n'a pas progressé alors que j'avais un prêt à rembourser, explique-t-elle. J'ai donc, comme beaucoup d'autres franchisés, demandé des produits de substitution ». Réponse : Phildar est en train de tester une nouvelle gamme de produits dans ses magasins-pilotes.

Madeleine Daubresse les attend deux ans. Jusqu'au jour où elle décide de se débrouiller toute seule : « Pour éviter de déposer mon bilan, comme beaucoup d'autres franchisés Phildar à l'époque, je me suis procuré un stock de vêtements. Maintenant j'attends la nouvelle Phildar sonnée,

franchisé de l'époque, du nom de la classe d'âge. Mais ça ne va pas bien. C'est tout simplement l'effondrement du marché du fil à tricoter. La loi n'a pas prévu que le marché du fil à tricoter puisse tomber en panne. Ça va durer jusqu'en juillet 1993, date à laquelle Madeleine Daubresse est condamnée à verser 130 000 F pour l'indemnité de franchise et 200 000 F de dommages et intérêts en faveur.

Le jugement est très sévère. L'indemnité de franchise est fixée à 130 000 F, les dommages et intérêts à 200 000 F. L'indemnité de franchise est due à la date de la signature de la convention de franchise. Le jugement est très sévère.

Madeleine Daubresse est en train de déposer son bilan. Elle a demandé à la justice d'annuler son contrat de franchise. La justice a rejeté sa demande. Elle a demandé à la justice d'annuler son contrat de franchise. La justice a rejeté sa demande. Elle a demandé à la justice d'annuler son contrat de franchise. La justice a rejeté sa demande.

La chute, dégringolade était prévisible, compte tenu des nouvelles habitudes de consommation et de l'évolution du marché du textile, il était clair que le fil à tricoter n'était pas un marché d'avenir. De nombreux franchisés ont déposé le bilan. Madeleine Daubresse a eu le tort de vouloir s'en sortir par ses propres moyens.

LE POINT DE VUE DES AVOCATS DES DEUX PARTIES EN PRÉSENCE

Côté franchiseur : la clause d'exclusivité

M^e Olivier Gast a défendu Phildar :

- Ce jugement est une reconnaissance de la clause d'exclusivité, qui préserve l'unité et l'image d'une marque. Étant franchisee Phildar, Madeleine Daubresse ne pouvait pas distribuer d'autres marques.
- La progression de chiffre d'affaires, de l'ordre de 30 %, prévue par le franchiseur, correspondait à la réalité de l'époque. Entre temps, le secteur textile a connu une passe difficile. Un franchisé ne peut reprocher à son franchiseur un retournement de conjoncture imprévisible.
- Le franchiseur ne peut être garant du succès de son franchisé.
- Les 130 000 F de travaux effectués par Madeleine Daubresse ont été financés en

partie par une réduction d'impôts et par une prime de fin d'année.

Côté franchisee : la dépendance économique

M^e Geneviève Durand a défendu Madeleine Daubresse :

- Au cours de ce procès, Phildar avait tout intérêt à focaliser les débats sur la clause d'exclusivité. Mais ce jugement occulte la notion de dépendance économique du franchisee. Phildar aurait dû prévoir l'effondrement du marché du fil à tricoter et proposer à ses franchisés des solutions pour s'en sortir. Or la société a mis plus de deux ans à diversifier ses produits, tout en interdisant aux franchisés de vendre autre chose. Elle n'a pas satisfait à ses obligations d'assistance et de conseil.