

# FRANCHISE

## ACTUALITÉS DE LA FRANCHISE EN EUROPE



Me OLIVIER GAST  
AVOCAT AU  
BARREAU DE PARIS

Le domaine de la distribution, et plus spécialement de la franchise, est de toute évidence un secteur extrêmement vivant, en constante ébullition. L'année 1995 n'a pas dérogé à la règle. S'il est un principe que tout juriste ou tout entrepreneur doit avoir à l'esprit, est que dans ce domaine rien n'est acquis.

En France, l'année qui vient de s'écouler a connu plusieurs revirements de jurisprudence, et des bouleversements commerciaux (arrêts de la Cour de Cassation PHILDAR, BATA, échecs de plusieurs réseaux...). Néanmoins, tous ces indices démontrent que les réseaux de distribution résistent mieux à la crise que les commerces indépendants.

En ces temps difficiles, la franchise et les systèmes de commerce associé ont fait preuve, plus que jamais, l'occasion de faire la preuve de leur dynamisme et de leur efficacité.

### ACTUALITÉ JURIDIQUE

La Cour de Cassation française a rendu en 1995, en plus de l'arrêt PHILDAR mentionné dans notre précédente chronique, deux décisions essentielles qui viennent bouleverser le monde de la franchise. Dans cette chronique, nous aborderons la décision concernant la société BATA.

#### Franchiseurs:

### Attention au risque de requalification de contrats de franchise en gérance salariée!

En effet, par un arrêt en date du 3 mai 1995, la Cour de Cassation a tranché définitivement le débat qui s'était ouvert entre la société BATA, société française notoire dans le domaine de la chaussure, et certains de ses franchiseurs.

Par cette décision, les juges se sont montrés intransigeants en requalifiant les contrats de franchise en contrats de gérance salariée.

Les conventions en question prévoyaient l'obligation pour les franchiseurs d'exploiter leur boutique dans un local agréé par le franchiseur, ainsi que l'obligation d'approvisionnement exclusif auprès de celui-ci. En France, ces deux clauses sont en effet très classiques.

Le point qui a amené la Cour de Cassation à requalifier les contrats de franchise en gérance salariée est le système «dépôt-vente» mis en place par la société BATA. Selon ce système, les marchandises n'étaient facturées aux franchiseurs qu'une fois vendues, sous déduction d'une remise de 27 %, représentant la rémunération du franchiseur. Le prix d'achat des marchandises était donc contractuellement défini, le prix de vente étant en principe fixé à l'appréciation du franchiseur, commerçant indépendant.

En fait, à deux reprises, les franchiseurs ont demandé la révision de leur marge bénéficiaire. Les juges ont dès lors estimé que le taux de marge devait être jugé faible pour permettre au franchiseur de mener librement une politique de fixation de prix. Selon la Cour, le prix de vente était en réalité établi et déterminé par le franchiseur, ôtant ainsi au franchiseur toute indépendance.

En conséquence, la Cour de Cassation a fait droit à la demande des franchiseurs et requalifié les contrats de franchise en contrats de gérance salariée.

Cette jurisprudence sévère s'inscrit dans le mouvement législatif actuel qui vise à ce que le franchiseur soit utilisé à des fins contraires à la libre concurrence. Les tribunaux entendent avant tout protéger l'indépendance du franchiseur au détriment parfois de l'intérêt du réseau. Les règles imposées aux fran-

chisés et ayant pour but de maintenir l'image de marque ne doivent pas être trop lourdes au risque de voir le contrat requalifié. L'équilibre entre la protection du réseau et l'indépendance du franchiseur reste cependant délicat à apprécier.

### DES NOUVELLES DU MARCHÉ La Fédération française de la franchise instaure un contrôle plus strict

Lors de la dernière assemblée générale du 14 décembre, la Fédération française de la franchise (FFF) a décidé de mettre en place de nouvelles règles afin d'organiser un meilleur contrôle de ses adhérents et d'augmenter la transparence.

Désormais, chaque adhérent devra présenter annuellement un ensemble de documents, comprenant notamment:

- la dernière version du document d'information précontractuelle dit «document Doubin»;
- l'attestation d'un avocat constatant que le contrat a, ou n'a pas été modifié, et qu'il est conforme aux réglementations françaises et communautaires, ainsi qu'au Code de déontologie européen de la franchise;
- une note du commissaire aux comptes ou de l'expert comptable constatant que le franchiseur a la capacité de remplir ses obligations contractuelles vis-à-vis de ses franchiseurs.

Il est à espérer que les commissaires aux comptes et experts comptables reverront leurs propres contrats d'assurances. En effet, leur responsabilité sera nécessairement de plus en plus engagée. Le même problème se pose pour les avocats. Comment ces derniers vont-ils apprécier que, dans les faits, la déontologie de la franchise est respectée?

Enfin, n'est-il pas à craindre que la FFF soit, elle, de plus en plus souvent mise en cause?

### Comment passer la crise

La société française exploitant sous l'enseigne CAMAIEUX des magasins de vêtements a su faire face avec succès à la fronde de ses franchiseurs.

En effet, après plus d'un an de négociations, le franchiseur a pu mettre fin au conflit en faisant signer aux membres de son réseau de nouveaux contrats de franchise plus équilibrés.

Cette affaire est l'occasion de faire la preuve que la force du dialogue est souvent le premier moyen et le plus efficace pour passer la crise.

### L'Europe des salons

Le 17 et le 18 novembre dernier s'est tenu en Autriche le premier Salon de la franchise: petit salon, mais grand succès!

Le Salon européen de la franchise se tiendra quant à lui comme chaque année à Paris du 29 mars au 1er avril 1996. On attend avec impatience les enseignes canadiennes ■