

FRANCHISE

# Davantage de transparence imposée par le législateur



**En détaillant les informations que doivent fournir les franchiseurs aux candidats franchisés, le décret du 6 avril dernier impose une transparence totale aux contrats de franchise.**

**N**on seulement le décret détaillé par le menu les informations que doivent donner preventivement et par écrit, les franchiseurs aux franchises, mais il prévoit en outre des sanctions pénales si cette transparence n'est pas respectée. Indirectement, cette obligation d'informer le fran-

chisé pour que celui-ci s'engage "en toute connaissance de cause" fragilise le contrat de franchise qui peut être remis en cause par le biais d'une demande en nullité si tous les renseignements exigés n'ont pas été consignés avec exactitude et bien sûr sincérité.

Olivier Gast, avocat à la Cour, spécialiste de la franchise et du droit européen, qui a largement inspiré la loi du 31 décembre 1989 et le décret d'application d'avril dernier invite d'ailleurs les parties aux contrats à s'acquitter avec soin des nouvelles exigences du législateur. Il faut d'abord savoir que le document informatif sur la formule et le produit proposés en franchise doit être communiqué dans un délai bien précis, vingt

jours avant la signature du contrat. Il s'agit d'un écrit qui est remis au candidat franchise en même temps que le projet de contrat. Doit y figurer des renseignements précis sur l'entreprise franchiseur, son évolution, ses activités, son marché, ses résultats.

Il présente ensuite, avec détails, le réseau de franchise mentionnant notamment les cessations de contrats. En troisième lieu, le document remis doit éclairer parfaitement le futur franchisé sur le projet qu'il entreprend. Pour cela, les grands points qui l'engagent juridiquement (durée du contrat, renouvellement, champ des exclusivités etc.) ou financièrement doivent figurer dans cet écrit qui doit fournir, en outre, des indications sur l'état et les perspectives du marché qu'aborde le franchiseur. Siège, forme juridique, montant du capital, mention des immatriculations (Repertoire des métiers ou Registre du commerce et des sociétés), domiciliation bancaire sont bien sûr exigés pour cerner précisément l'identité du franchiseur, mais le décret requiert aussi toutes indications permettant d'apprécier son expérience professionnelle.

## L'expérience des dirigeants

Ceci fait obligation au franchiseur d'énumérer les différentes fonctions qu'il a exercées, et de mentionner

sous peine d'être accusé ensuite de dissimulation un éventuel état de cessation de paiement antérieur ou encore un éventuel antécédent judiciaire.

Un point à signaler: l'identification et la description de la "nature des activités" de l'entreprise implique que celle-ci, si c'est le cas, dise si elle fait partie d'un groupe et quelles sont les activités de ce groupe. Il est important pour le franchiseur de savoir si d'autres marques concurrentes ou activités similaires sont développées par ce groupe.

La présentation obligatoire dans le document de "l'état général (et local) du marché des produits ou services devant faire l'objet du contrat, et des perspectives de développement de ce marché" peut également poser problème. Pour Olivier Gast, toutefois, l'intention du législateur n'est pas d'obliger le franchiseur à révéler des éléments et analyses confidentielles qui pourraient servir à la concurrence. Il s'agit seulement, dit-il, d'une description générale du marché qui indique notamment, à partir de données diffusées par des organismes spécialisés et accessibles à tous (Insee, chambres de commerce, instituts de marketing etc.), l'état de la concurrence et le diagnostic actuel du marché: en régression, en expansion. En tout état de cause, le fran-

chiseur ne semble pas contraint à faire une analyse de marché plus affinée.

L'évolution du réseau d'exploitants et la liste des entreprises qui en font partie renseignera toutefois utilement le candidat à la franchise. La date de conclusion, de cessation, de renouvellement des contrats de franchise doit être précisée, ce qui peut déjà donner une idée sur le taux de rotation des partenaires du réseau. Le candidat peut surtout ainsi vérifier auprès des franchises en place leur résultat, mesurer éventuellement leurs difficultés.

## Informations sur le projet

Les informations juridiques essentielles liant le franchiseur doivent être contenues dans le "document préalable" même si ces informations figurent aussi dans le contrat. En particulier, le champ des exclusivités devra être détaillé: exclusivité territoriale, approvisionnement ou fourniture exclusive. Au cas où le franchiseur exerce une fonction de centrale d'achats, il devra le préciser et faire état de ses accords avec ses fournisseurs.

En ce qui concerne l'engagement financier, la loi et le décret d'application n'imposent de mentionner que "les dépenses et investissements spécifiques à la marque ou à l'enseigne" que le candidat

devra engager "avant de commencer l'exploitation". Il ne s'agit que des frais qu'impose de manière spécifique l'appartenance au réseau: droits d'entrée, prestations initiales, frais d'installation et agencement du point de vente, matériel et équipement, stock initial etc. Le décret en revanche ne fait pas obligation de fournir un compte d'exploitation prévisionnel.

## Sanctions

L'absence du document d'information est réprimée pénalement, passible d'une amende de 3 000 F à 6 000 F et/ou d'une peine d'emprisonnement de dix jours à un mois. Et il ne fait aucun doute que cette absence entraînerait la nullité absolue du contrat et probablement pourrait donner lieu à des dommages et intérêts. Autre hypothèse de sanctions que ne mentionne pas le décret, mais qui se déduit du Code pénal: le document remis contient des informations non seulement erronées, mais délibérément insincères. En ce cas, on pourra considérer qu'il s'agit de manœuvres frauduleuses pouvant être assimilées à une escroquerie. Si une erreur a été commise de bonne foi, il n'y a pas de risque de sanctions pénales, mais le contrat pourra être attaqué au civil et éventuellement annulé pour "vice du consentement".

On ne saurait donc que recommander la plus grande rigueur dans la rédaction de ce document d'information. P.F.

17, rue du Guide de la Franchise, 92000 Nanterre  
Olivier Gast, avocat à la Cour de Paris, Eschère Gast, 20 rue de Valenciennes, 75013 Paris