

## LA VIE DU COLLÈGE DES EXPERTS

### Un coordinateur pour les experts de la FFF

François Maire, courtier en Assurance (Cabinet M.B.M.), membre du Collège des experts de la FFF depuis 1991 a été élu par ses collègues le 3 octobre dernier "Coordinateur de la réflexion et de l'action entre les experts et les instances dirigeantes de la FFF" pour une durée de un an.

Homme d'action et de terrain, nous souhaitons à François Maire de réussir dans la nouvelle fonction qui fera appel à toutes ses qualités de diplomate et à tout son pragmatisme.

## COMITÉ SCIENTIFIQUE DE LA FRANCHISE

La Franchise française serait en position de leader européen sur des critères quantitatifs, à savoir le nombre de réseaux et d'unités franchisées. Cette seule assertion pose le problème de la fiabilité, des sources statistiques disponibles et de l'interprétation donnée au mot franchise selon les pays où elle s'exerce.

Cette avance probable de la franchise d'origine française doit être mise en regard d'une position moins satisfaisante, celle de la recherche universitaire sur le sujet. On pourra à cet égard s'interroger sur les raisons du volume et de la qualité des recherches conduites aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, pays dont on connaît pourtant le pragmatisme de la vie des affaires (pas moins de 230 recherches réalisées par des universités américaines, anglaises et australiennes sur les dix dernières années).

Les professionnels de la franchise française, conscients de la nécessité de préparer l'avenir ont engagé un programme de recherche. Cette démarche, qui s'inscrit dans le projet d'entreprise de la fédération française de la franchise a pour finalité d'initier des recherches permettant d'apporter des réponses concrètes aux préoccupations des praticiens de la franchise.

L'exigence d'opérationnalité des résultats ne se subsistera pas à la rigueur scientifique puisque ces recherches

seront confiées, sur appel d'offre, à des équipes de chercheurs en sciences de gestion dans le cadre d'un cahier des charges contraignant.

Les approches sectorielles seront favorisées chaque fois que celles-ci se révéleront pertinentes et réalisables.

Sur treize thèmes proposés, trois ont été sélectionnés par les franchiseurs adhérents de la fédération pour l'année n du programme de recherche :

- Nature de la relation franchiseur-franchisés : évolution, perspectives et incidences stratégiques, économiques et juridiques ;
- Les réseaux mixtes franchi-succursalistes : complémentarité ou antagonisme ? Perspective, incidences sur le consommateur ;
- Le savoir-faire, du mythe à la réalité : diagnostic des moyens d'appréhension et d'acceptation juridiques. Proposition d'un cadre méthodologique d'évaluation.

Ces thèmes ont déjà fait l'objet, par le comité scientifique, d'un premier développement de problématiques, lesquelles seront discutées et affinées avec les institutions de recherche sélectionnées à l'appel d'offre. Les résultats de ces recherches donneront lieu à des communications dans le cadre de colloques réservés à cet effet et organisés par la fédération.

*Claude NÈGRE*

*Docteur de Paris IX Dauphine  
Responsable du comité scientifique*

## JURIDIQUE

### LE CONTRAT DE FRANCHISE AU CŒUR DE LA JURISPRUDENCE

Les contrats de franchise sont à la mode devant les magistrats !

Deux décisions importantes viennent d'être rendues, l'une concernant PHILDAR, l'autre le groupe ZANNIER.

Les juges ont passé au peigne fin les clauses de ces con-

trats de franchise afin de déterminer si elles étaient restrictives de concurrence.

La clause d'approvisionnement exclusif était au cœur des débats.

Une franchisee PHILDAR avait essayé de tirer profit de

cette clause pour tenter de faire annuler le contrat et échapper à ses obligations au moment opportun.

Après une longue bataille judiciaire, la Cour de Cassation a posé le principe selon lequel une clause d'approvisionnement exclusif n'est valable que dans la mesure où elle est indispensable pour préserver l'identité et la réputation du réseau de franchise.

La société PHILDAR, défendue par moi-même, a finalement obtenu gain de cause devant la Cour d'Appel d'Amiens statuant sur renvoi après Cassation (arrêt du 17 Juin 1996). Son contrat de franchise a été validé car PHILDAR a démontré que les normes rigoureuses concernant la qualité des produits avaient eu pour conséquence la création de son savoir-faire.

En revanche, dans une affaire opposant le groupe ZANNIER (vêtements pour enfants Z) au Conseil de la Concurrence, il a été décidé que la clause d'approvisionnement exclusif était restrictive de concurrence et devait être supprimée des contrats (décision du 28 Mai 1996). En effet, les franchisés ne devaient s'approvisionner qu'auprès de leur franchiseur ou de ses fournisseurs référencés. Cette obligation concernait non seulement les vêtements pour enfants, objets même du contrat, mais également les caisses enregistreuses, les éléments publicitaires et même l'aménagement du magasin.

Le Conseil de la Concurrence a reproché au groupe ZANNIER de ne pas prévoir la possibilité pour les franchisés de solliciter l'agrément d'un fournisseur autre que ceux figurant sur la liste.

La décision du Conseil de la Concurrence n'est pas surprenante dans la mesure où les obligations imposées aux franchisés étaient draconiennes, injustifiées et surtout empêchaient le libre jeu de la concurrence.

La seconde clause litigieuse concernait la fixation des prix de vente au consommateur.

Le groupe ZANNIER imposait à ses franchisés de respecter les prix "conseillés" ou "indicatifs" de revente. Pour ce faire, le franchiseur préétiquetait les articles, préenregistrait ce même prix dans les caisses enregistreuses et procédait à des campagnes publicitaires avec des annonces de prix imposant ainsi aux franchisés qui souhaitaient participer à ces campagnes de pratiquer les

prix annoncés par le franchiseur.

Si contractuellement, le franchisé avait la possibilité de fixer les prix librement, ce n'était absolument pas le cas en pratique en raison des contraintes matérielles.

Le Conseil de la Concurrence a sanctionné cette pratique. Il est donc intéressant de noter, qu'une fois de plus, il tient compte de la réalité et ne s'arrête pas à la seule lecture du contrat.

Enfin, le Conseil de la Concurrence a rappelé le principe selon lequel une obligation de non-concurrence ne peut être imposée au franchisé après l'expiration du contrat que pour une durée raisonnable qui ne peut excéder un an et seulement dans la mesure où une telle obligation est nécessaire pour protéger les droits de propriété industrielle ou intellectuelle du franchiseur ou pour maintenir l'identité commune et la réputation du réseau.

Le Conseil de la Concurrence a finalement enjoint à ZANNIER de supprimer les clauses litigieuses du contrat et l'a condamné au paiement de 1.650.000 francs à titre de sanction pécuniaire.

Ces deux décisions sont intéressantes et innovatrices au regard de la vision jurisprudentielle de la validité de la clause d'approvisionnement exclusif.

Franchiseurs, à vos contrats !

Il faut impérativement que ceux-ci soient remis à jour régulièrement, faute de quoi vous risquez d'être sanctionnés sévèrement.

Rien ne vaut la prévention. Un contrat de franchise conforme aux textes peut vous éviter de longues procédures et des sanctions non négligeables.

Relisez vos contrats attentivement.

Franchiseurs, si vos armes sont les bonnes, votre réseau perdurera !

*Olivier GAST*

*Avocat à la Cour*

*Membre du Collège des experts de la FFF*

*(Selon la tradition des rubriques juridiques de la FFF, les avis et analyses n'engagent que leurs auteurs).*

---

---

## FRANCHISE FINANCIÈRE

La Cour de Cassation, dans un arrêt du 19 décembre 1995 rendu par la chambre commerciale, vient de marginaliser le développement de la franchise dite financière en considérant que dans une telle hypothèse :

“le franchiseur doit être considéré comme le dirigeant de fait dès lors qu'il s'était réservé :

- la mise en place de l'organisation administrative et fi-

nancière de l'exploitation

- la définition de la politique des prix

- la négociation commerciale et la négociation des contrats et assurait, en fait, sans partage, la direction de l'exploitation ;

le propriétaire des lieux (le franchisé) n'ayant que le rôle d'un simple bailleur de fonds”

*M. J. / M. M. / M. A. /*