

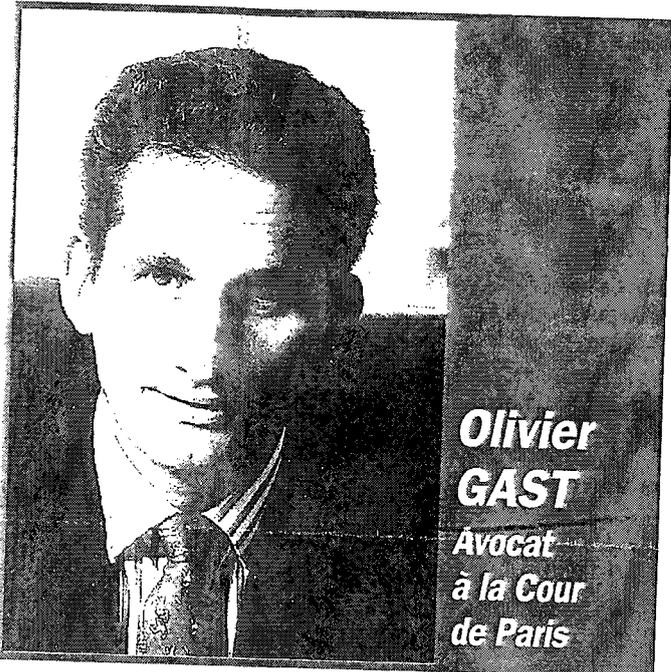
Suite aux dernières jurisprudences, il convient de conseiller à tous les franchiseurs de revoir leur copie sur l'approche pré-contractuelle de leur franchise, notamment dans le cadre du document d'information pré-contractuel correspondant à l'article 1 de la loi Doubin. Les deux points importants et sensibles sont les suivants :

- 1/L'état du marché local,
- 2/Le compte d'exploitation prévisionnel.

L'état du marché local

Il convient aujourd'hui pour respecter la tendance jurisprudentielle, de tenter de mutualiser les responsabilités entre le franchiseur et le candidat franchisé. Il faut "mouiller" le candidat franchisé dans l'élaboration de l'analyse de l'état du marché local comme d'ailleurs dans l'élaboration du compte d'exploitation prévisionnel. Il faut donc conseiller au franchiseur de mettre en place une matrice, une méthodologie marketing de l'état du marché local faite par un expert en marketing extérieur, par exemple, et qui permette dans le cas d'un contentieux et notamment d'une expertise, de voir constater par l'expert judiciaire que la méthodologie de l'état du marché local a été faite dans les règles de l'art. Le franchiseur doit transmettre cette méthodologie au candidat franchisé, lequel doit suivre le questionnaire d'enquête annexé à cette méthodologie et apporter lui-même les réponses aux questions.

Etat du marché, compte prévisionnel : Impliquer les franchiseés



Olivier GAST
Avocat à la Cour de Paris

Le compte d'exploitation prévisionnel

Puis le candidat franchisé renvoie le document dûment rempli à son franchiseur, lequel doit valider l'analyse et l'enquête du candidat franchisé. En effet, le franchiseur a une obligation de conseil, une obligation de moyen, il ne peut échapper à sa responsabilité et notamment à son obligation de validation. Cette approche pourrait être satisfaisante puisque le franchiseur apporte la méthodologie qui a été faite par l'homme de l'art donc qui doit être en principe imparable. Le candidat franchisé remplit et fait lui-même l'enquête sur place, donc il se mouille, il prend ses responsabilités. Comme dit l'arrêt de la Cour d'Appel de Paris dans une affaire Gérard Pasquier, la franchise est une aventure commerciale et c'est le candidat franchisé qui prend le risque de cette aventure commerciale.

La philosophie est la même. Le franchiseur doit mettre à l'intérieur du document Doubin le compte d'exploitation type qui est basé poste par poste sur la moyenne de l'ensemble des points de vente en franchise ou en succursale de son réseau.

Cette moyenne, étant arithmétique, permet aux franchiseurs dans le cadre du document d'information pré-contractuelle d'être à 100 % garantie juridiquement à ce stade. Lorsque le candidat franchisé, qui a déjà finalisé voire validé l'état du marché local, veut mettre en place son compte d'exploitation prévisionnel, il doit se servir du compte moyen communiqué dans le cadre du document d'information pré-contractuelle, le transmettre à son expert comptable local. Ce dernier établira le compte d'exploitation local en fonction du compte d'exploitation moyen d'une part et de l'état du marché d'autre part. Bien entendu, l'expert comptable et le candidat doivent renvoyer le compte d'exploitation prévisionnel local au franchiseur pour que ce dernier valide la faisabilité financière. Grâce à cette nouvelle méthodologie que nous appelons le "binôme pré-contractuel", les risques de voir la responsabilité du franchiseur engagée dans l'élaboration de l'état du marché local et surtout dans l'élaboration du compte d'exploitation prévisionnel sont ainsi limités et en tout cas tout à fait acceptables sur le plan des responsabilités et du risque juridique. ■

Les Rencontres de la Franchise
 Sur le thème de cet article, L'Officiel de la Franchise organise un petit-déjeuner débat réservé aux franchiseurs, animé par Maître Olivier Gast, Mercredi 25 Juin 1997 de 8h30 à 11h
 Nombre de places limité. Contactez Claudia Léal au : 01 40 11 44 44