

PROJET DE PROPOSITION DE
LOI SUR LA FRANCHISE

Gast

1 avenue Bugeaud 75116 PARIS - 727.48.50

PROJET DE PROPOSITION DE LOI

SUR LA FRANCHISE

Gast

- Avant-propos p.1
- Les grandes lignes du projet p.4
- Projet de proposition
de loi sur la franchise p.5
- Annexes : propositions
de loi antérieures p.8

AVANT-PROPOS

Paris, le 14 Mars 1985

Madame, Monsieur,

Que la France et l'Europe soient en crise, qui le niera ?

Mais tout comme la mode dit-on se démode, la crise se surmonte.

COMMENT ?

Une des réponses à cette question réside dans la micro-économie.

Une des solutions à la crise et à l'augmentation du chômage trouve son fondement dans la création d'entreprises et le développement de la PME et PMI.

Il faut protéger le redéploiement de la petite et moyenne entreprise et de la petite et moyenne industrie, tant sur le marché français que sur le marché international.

C'est parce que des citoyens, des Français courageux et travailleurs ont décidé de devenir enfin leur propre employeur, leur propre patron, qu'il faut protéger leur esprit d'entreprise. C'est pour protéger cet esprit d'entreprise, si vivifiant et si porteur d'avenir pour nous tous, que nous avons pris l'initiative de soumettre à votre opinion, un projet de proposition de loi sur la franchise visant

véritablement à protéger l'épargnant dynamique, c'est à dire, le candidat-franchisé.

C'est parce qu'il y a dans notre pays plusieurs milliers d'entrepreneurs potentiels, de franchisés virtuels, que la PME performante et conquérante peut espérer en constituant des chaînes solides, percer son marché et redevenir concurrentielle.

Plus il y aura de candidats franchisés, plus il y aura de franchisés, et plus il y aura de franchiseurs et entreprises performantes.

En rassurant le grand public sur la fiabilité du système de la franchise, nous avons conscience non-seulement de défendre profondément les intérêts de tous les franchiseurs et de toutes les PME, mais en même temps, nous contribuons à l'effort moral qui consiste à faire prendre conscience à tous, qu'une affaire n'est vraiment bonne que lorsque les intérêts des deux partenaires contractuels sont sauvegardés.

La franchise risquait, dans l'opinion public, de prendre une coloration critique, péjorative et ceci était dangereux pour son avenir.

La lecture de ce projet vous convaincra, que par la protection préalable du candidat franchisé, l'essor de la franchise ne fait que commencer et ne pourra que s'accroître dans les années à venir.

En aucun cas, nous n'avons voulu réglementer les rapports franchiseur-franchisé, ce qui eut été sclérosant et parfaitement inutile.

Vous observerez également combien ce projet est différent des précédentes propositions de loi déposées sur le bureau de l'Assemblée Nationale, telles les propositions de loi "GLON et COUSTE, ANSQUER, TURCO" etc...

Cette façon préventive, j'insiste sur le terme préventif, d'aborder "le Français-épargnant-candidat-franchisé", est nouveau dans l'arsenal juridique français. Mais nous sommes de ceux qui pensons qu'il vaut mieux prévenir que guérir !

Un candidat franchisé ne doit pas s'engager avec un franchiseur qui n'a pas montré "pattes blanches".

Mais le candidat franchisé ne doit pas être un "assisté".

C'est un futur entrepreneur, créateur d'emploi, à ce titre c'est lui et à lui seul de prendre la décision finale pour concrétiser tel accord avec tel franchiseur.

Mais la loi doit obliger tout franchiseur à informer et documenter clairement, objectivement et honnêtement sur sa formule et son produit, tout candidat franchisé.

Nous espérons par ailleurs que les professionnels des affaires comprendront que le véritable capital de l'économie est toujours et a toujours été l'Homme.

Ce nouveau commerçant, ni tout à fait indépendant, ni tout à fait dépendant, qu'est le franchisé, se trouve et se recrute auprès du grand public. Aujourd'hui, demain et pour longtemps, le commerce moderne tout entier recrutera ses partenaires commerciaux auprès d'anciens cadres, d'anciens fonctionnaires, d'anciens salariés qui auront fait le choix de la libre entreprise.

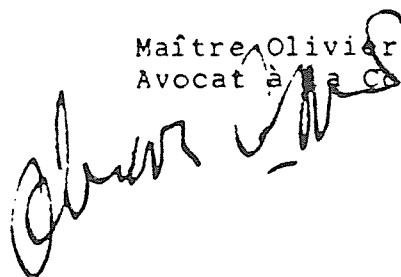
Il ne faut pas les effrayer, il faut au contraire les rassurer et leur indiquer que l'acquisition de know-how (savoir-faire), expérience, auprès de professionnels qui ont réussi est une solution individuelle remarquable, mais qui contribue par là même à aider la France à sortir de la crise.

En effet, au lieu d'être demandeurs d'emploi, voici qu'ils deviennent créateurs d'emploi.

C'est la raison pour laquelle il serait possible de dépasser dans un projet similaire le simple cadre de la franchise, pour se préoccuper de toute forme de contrat dont le but serait de soutirer à des "épargnants-cadres", des sommes initiales dont la contrepartie serait intangible, mais non rentable ni exploitable. C'est donc tout le commerce moderne que nous pourrions sauvegarder, en sécurisant le citoyen qui veut devenir entrepreneur, et qui additionnera à son capital, son travail. . .

Ultérieurement et après les critiques éventuelles qui suivront cette concertation que nous avons désiré provoquer, l'idée de créer une C.O.F. (Commission des Offres de Franchise) pourrait être envisagée (un peu comme il existe la C.O.B. Commission des Opérations de Bourses).

Maître Olivier GAST,
Avocat à la Cour.



LES GRANDES LIGNES DU PROJET

LE PROJET DE PROPOSITION DE LOI GAST

Comment protéger le candidat-franchisé et son épargne ?

Les quatre axes importants sont les suivants :

- 1/ Le champ d'application de la loi,
- 2/ Le respect du principe de la standardisation d'une exploitation, d'une réussite :

- . par le respect de la règle des 3/2,
- . ou le dépôt d'une garantie permettant, si aucun pilote n'existe, de rembourser les trois premiers "franchisés-cobayes". Le montant de la garantie sera égal au montant du financement global des trois premiers franchisés.

Le dépôt de garantie sera inversement proportionnel au nombre de pilotes appartenant au franchiseur pour respecter les trois centres de deux ans.

- 3/ La souscription d'une police d'assurance responsabilité franchiseur.

- 4/ Une divulgation honnête et complète propre à permettre au candidat-franchisé de faire le bon choix, en toute liberté et indépendance :

a) Liste des établissements-pilotes + bilan certifié conforme,

b) Descriptif détaillé :

- . des investissements généraux exigés,
- . de l'apport personnel minimal,
- . du retour sur investissement,
- . du droit d'entrée et royalties,
- . des références sur l'expérience des dirigeants et cadres de l'entreprise durant les 5 dernières années,
- . communication de la liste de tous les franchisés actuels et passés, leurs adresses, et pour les anciens franchisés, les raisons de la rupture ou de l'extinction des relations contractuelles et commerciales.

PROJET DE PROPOSITION DE LOI
SUR LA FRANCHISE

Gast

ARTICLE 1

Est contrat de franchise tout accord commercial d'assistance continue entre deux personnes physiques ou morales, juridiquement indépendantes par lequel,

une personne, le Franchiseur,

- concède à une ou plusieurs personnes une ou plusieurs marques sur lesquelles elle détient des droits exclusifs préalables,

- communique un savoir-faire commercial et/ou technique uniformisé, hors du commun, préalablement expérimenté et constamment contrôlé et amélioré,

- et fournit une assistance déterminante initiale et permanente,

à une autre personne, le Franchisé, afin de permettre à ce dernier la fabrication et/ou l'offre de produits et/ou de services selon des normes d'application et de qualité, fondement de la réussite du Franchiseur, prescrites dans un manuel opérationnel, en contrepartie du versement d'un droit d'entrée et/ou de redevances.

ARTICLE 2

Tout Franchiseur, avant toute signature de contrat dénommé contrat de franchise ou d'engagement tendant à la conclusion d'un tel contrat, devra pouvoir sous peine de nullité de plein droit et nonobstant toute clause contraire :

- 1 - justifier de droits privatifs ou exclusifs opposables aux tiers sur la ou les marques en cause,

2 - justifier d'avoir souscrit une police d'assurance responsabilité pour ses activités de Franchiseur,

3 - justifier de l'une ou l'autre des conditions suivantes :

a) L'exploitation directe ou par une société qu'il contrôle ou dont il a la direction, sous sa ou ses marques, d'un minimum de trois établissements distincts démonstratifs durant un minimum de deux exercices pour chaque établissement.

b) La garantie par un organisme de caution mutuelle ou par une banque ou un établissement financier ou par un dépôt à la Caisse des Dépôts et Consignations d'un montant égal au financement global exigé du cocontractant pour son installation conforme aux normes du Franchiseur autant de fois que le Franchiseur ne peut justifier d'un établissement au sens du point a) ci-dessus ou d'un cocontractant ayant plus de trois ans d'exploitation sous sa ou ses marques et selon ses normes.

La partie de cette somme correspondant à l'investissement du cocontractant sera versée à ce dernier sur simple demande par lettre recommandée :

- soit au cas où, au cours des deux premières années d'exploitation du cocontractant, la rentabilité annuelle est inférieure de plus de 15 % à celle prévisionnelle formulée par le Franchiseur dans le contrat, les documents préliminaires ou les annexes, au choix du cocontractant en totalité moyennant subrogation ou substitution du Franchiseur au cocontractant, ou en partie, pour compenser la différence de rentabilité.

- soit au cas où le Franchiseur dépose son bilan au cours des deux premières années d'exploitation du cocontractant.

ARTICLE 3

Tout Franchiseur devra, dès ses premiers entretiens avec un candidat Franchisé ou quelle que soit la dénomination qu'on lui donne, et au minimum quinze jours avant toute signature d'un contrat quel qu'il soit, sous peine de nullité de plein droit dudit contrat et nonobstant toute clause contraire, faire la preuve qu'il a fourni audit candidat, sans frais pour ce dernier, l'intégralité des pièces et documents suivants :

- la liste de tous les établissements qu'il exploite, directement ou indirectement sous sa ou ses marques, objet du projet de contrat ainsi que la durée de chacune de ses exploitations,

- les comptes de résultat, bilans et annexes des deux derniers exercices certifiés par un Commissaire aux Comptes, de son entreprise et éventuellement des sociétés qu'il contrôle,
- le descriptif détaillé des investissements généralement exigés du cocontractant,
- l'apport personnel minimal exigé,
- le retour sur investissement escomptable et la rentabilité prévisionnelle annuelle,
- le descriptif détaillé des droits d'entrée et/ou des redevances exigés,
- les références sur l'expérience des dirigeants et cadres de son entreprise durant les cinq dernières années,
- la liste de tous ses Franchisés ou cocontractants au sens de la présente loi, actuels et passés, leur adresse, la date de prise d'effet de leur contrat et, le cas échéant, les raisons de la rupture ou de l'extinction des relations contractuelles,
- un exemplaire du contrat type et des éventuels avant-contrats.

ARTICLE 4

Les dispositions des articles 2 et 3 de la présente loi s'appliqueront à toute personne physique ou morale qui fait état, dans tout acte ou dans toute mention destinée au public de l'exercice d'activité franchisée, la qualité de Franchiseur et/ou de la qualification de Franchisé de son cocontractant, à juste titre ou non.

ANNEXES

Propositions de loi émanant de Parlementaires

Proposition de loi GLON ET COUSTE, n° 891, tendant à réglementer la situation juridique des franchisés et cessionnaires, déposée le 11 décembre 1973, à l'Assemblée Nationale¹

TITRE PREMIER

Article premier.

La présente loi est applicable d'une part aux relations des concessionnaires et concédants ; d'autre part des franchisés et franchiseurs.

Sont considérés comme concessionnaires, les intermédiaires liés par une clause d'exclusivité totale ou partielle, acheteurs-revendeurs fermes de marchandises, propriétaires de leurs fonds de commerce, exerçant leur activité sur un territoire exclusif, sous l'enseigne et le contrôle commercial du concédant. Si le concessionnaire n'est pas lié par une clause d'exclusivité totale d'approvisionnement, le concédant doit pouvoir agréer les marchandises acquises auprès d'autres fournisseurs.

Sont considérés comme franchisés les acheteurs-revendeurs fermes et éventuellement cosignataires d'une partie de leur stock, les franchisés fabricants et les franchises prestataires de services à condition qu'ils soient propriétaires de leurs fonds de commerce, qu'ils exercent leur activité sous l'enseigne du franchiseur en utilisant son savoir-faire technique ou commercial original et son assistance commerciale élaborée et qu'ils soient enfin liés par une clause d'exclusivité totale ou partielle.

Art. 2.

Les franchises et concessionnaires sont des commerçants juridiquement indépendants.

Art. 3.

Les contrats peuvent être conclus à durée déterminée ou indéterminée. Les contrats à durée déterminée sont conclus pour une période maximum de trois ans. Au moment du deuxième renouvellement, ils deviennent automatiquement des contrats à durée indéterminée.

Art. 4.

En cas de non-renouvellement d'un contrat à durée déterminée, le franchiseur ou le concédant doivent respecter un délai de préavis de deux mois par année de relations contractuelles écoulées entre les contractants, sauf le cas de fautes extrêmement graves et répétées de la part de l'intermédiaire.

Les franchisés et les concessionnaires doivent respecter un délai de préavis d'un mois pour deux années de relations contractuelles écoulées, sauf le cas de violation par le franchiseur ou le concédant d'un de leurs engagements contractuels. En aucun cas le délai de préavis ne sera supérieur à un an.

En cas de résiliation d'un contrat à durée indéterminée, franchiseurs et concédants doivent prévoir un délai de préavis de quatre mois à deux ans, allant croissant selon l'importance et la difficulté de réadaptation de l'entreprise intermédiaire sauf faute extrêmement grave et répétée du concessionnaire ou du franchisé.

Les franchisés et concessionnaires doivent respecter un délai de préavis d'un mois pour deux années de relations contractuelles écoulées, sauf le cas de violation par le franchiseur ou le concédant de ses engagements contractuels.

En cas de non-respect du préavis, la victime a droit à une indemnité de brusque rupture. Le franchiseur et le concessionnaire ont droit à une indemnité égale à un mois de leur chiffre d'affaires hors taxe pour quatre mois de préavis non respecté. Les franchiseurs et concédants ont droit à une indemnité égale à 1 % du chiffre d'affaires mensuel moyen de leur intermédiaire par mois de préavis non respecté.

Art. 5.

Le franchiseur ou le concédant peuvent légitimement refuser le renouvellement du contrat ou le résilier unilatéralement en cas de faute grave ou de violation d'une clause essentielle du contrat par l'intermédiaire à condition qu'ils aient mis en demeure ce dernier d'y mettre fin ; des conditions économiques particulièrement défavorables pourront être aussi considérées comme de justes motifs de rupture. Hormis ces cas de motifs légitimes, les intégrateurs doivent indemniser leurs intermédiaires en fonction de la perte de clientèle subie par ces derniers.

Art. 6.

Au cas où l'intermédiaire a acquis des marchandises chez son intégrateur, ce dernier peut :

- soit laisser l'intermédiaire écouler les stocks restant sous l'enseigne du réseau pendant une période de six mois à un an commençant à courir au jour de la cessation du contrat ;
- soit reprendre dès la cessation du contrat les marchandises qu'il a vendues dans les douze mois qui précèdent le point de départ du délai de préavis à condition que l'intermédiaire ait fait preuve d'une diligence normale pour les vendre à la clientèle. L'intégrateur reprend alors les invendus au prix initialement facturé lors de la livraison à l'intermédiaire.

Au cas où le concédant ou le franchiseur ne choisit aucune de ces deux solutions, il est redevable d'une indemnité égale à la valeur, taxes comprises, de l'intégralité du stock de l'intermédiaire au jour de la rupture du contrat.

Art. 7.

Les clauses de non-rétablissement ne sont valables que si elles sont inspirées par un motif légitime ou destinées à empêcher la concurrence déloyale de l'intermédiaire.

Les clauses de non-rétablissement doivent être limitées au secteur de l'exclusivité et à l'exercice d'une activité identique ; elles ne peuvent excéder une durée de deux ans.

Art. 8.

En cas de litige sur l'exécution de clauses contractuelles, le tribunal compétent est celui du domicile commercial du franchisé ou du concessionnaire.

Art. 9.

La présente loi est d'ordre public. Toute clause contraire insérée dans un contrat est nulle. Les franchisés et concessionnaires liés par des contrats antérieurs à la présente loi peuvent s'en prévaloir.

TITRE II

Art. 10.

Dans tout réseau comprenant plus de dix concessionnaires ou franchisés, il est obligatoirement constitué un groupement d'intérêt économique entre tous les intermédiaires.

Art. 11.

Le groupement est dirigé par trois directeurs élus parmi les intermédiaires du même réseau. Agissant à l'unanimité, ils ont tous pouvoirs de gestion et de négociation des contrats types.

Art. 12.

L'objet du groupement est de définir, en accord avec l'intégrateur, le contenu d'un contrat type applicable à tous les membres du groupement. Le groupement a pour mission de contribuer à la définition de la politique générale, commerciale et financière du réseau.

Art. 13.

Les dispositions énumérées ci-dessus sont d'ordre public.

**Proposition de loi LAURIOL et
ANSQUER, n° 529, déposée le
28 juin 1978, à l'Assemblée
Nationale tendant à définir un statut
juridique du concessionnaire
revendeur de produits de marque**

Article premier.

Est réputée concession de vente, tout contrat par lequel l'une des parties, ci-après dénommée concédant, réserve à une autre, ci-après dénommée concessionnaire, le droit pour celle-ci, de vendre en son nom et pour son propre compte, sur le territoire qui lui est concédé, tout ou partie des produits de marque que le concédant fabrique ou distribue.

Les dispositions de la présente loi ne dérogent pas aux règles communautaires et nationales relatives à la concurrence.

Art. 2.

Hors le manquement grave aux obligations du contrat et nonobstant toute clause contraire, la partie qui rompt le contrat ou en refuse le renouvellement est tenue de réparer le préjudice qu'elle cause à l'autre, à raison des frais exposés à sa demande, nécessités par la bonne exécution du contrat ou résultant de la cessation du contrat.

Art. 3.

Dans tous les cas, le concédant a le droit de reprendre tout ou partie des stocks ; nonobstant toute convention contraire, il est tenu de reprendre ces stocks à la demande du concessionnaire, dans la mesure où ces stocks ont été constitués à son initiative ou pour la bonne exécution du contrat.

Art. 4.

Les clauses de non-rétablissement ne peuvent recevoir d'exécution que dans le cas où la rupture ou le non-renouvellement du contrat est consécutif à un manquement grave du concessionnaire à ses obligations. Leurs effets sont limités au territoire concédé et ne peuvent excéder deux ans.

**Proposition de loi TURCO, n° 979,
tendant à définir la situation du
commerçant-distributeur, déposée le
29 mai 1974 à l'Assemblée
Nationale**

Article premier.

Les contrats d'exclusivité de vente qui comportent l'obligation pour le commerçant de vendre de façon exclusive ou quasi exclusive les produits du même fournisseur dans un local fourni ou agréé par lui aux conditions et prix imposés, relèvent des dispositions de la loi du 21 mars 1941.

Art. 2.

Est nulle, de nullité d'ordre public, toute convention d'exclusivité de vente ou de louage qui comporte en fin de contrat une clause de non-concurrence au profit du fournisseur.

Art. 3.

Lorsque les produits du même fournisseur ou de toute entreprise qu'il contrôle de façon directe ou indirecte sont assurés par l'intermédiaire d'un réseau de points de vente de même nature, les rapports contractuels entre chaque distributeur et le fournisseur, doivent s'élaborer par l'intermédiaire d'un réseau qui sera doté d'une personnalité morale propre, définie par décret.

Le réseau et le fournisseur définiront en commun les modalités de vente, de moyen, et la politique de prix à appliquer, les objectifs et les territoires étant soumis aux rapports bilatéraux entre chaque distributeur et fournisseur.

Art. 4.

Les dispositions de l'article 59 bis de l'ordonnance n° 45 1483 du 30 juin 1945 sont complétées par les dispositions ci-après :

« ... en abusant de sa position contractuelle... »

Art. 5.

Tout refus de renouvellement, toute résiliation ne pourra intervenir sans motif légitime à peine d'indemnité compensatrice dans la mesure où il sera établi qu'en raison de la position dominante du fournisseur, le distributeur a en fait créé et développé la clientèle de ce dernier sans pouvoir la conserver.

L'amputation d'un territoire qui ne permet pas au distributeur de poursuivre son exploitation est assimilée à une résiliation de contrat si les motifs légitimes de cette amputation ne sont pas établis.

Art. 6.

Si le distributeur doit réaliser un objectif précis par contrat, et s'il doit pour y parvenir se procurer les moyens matériels et immatériels appropriés, le fournisseur doit ou bien pourvoir à la survie de l'entreprise et de ses salariés par les moyens appropriés en favorisant le rachat de celle-ci ou bien prendre à sa charge les indemnités compensatrices des amortissements non réalisés et du licenciement du personnel consécutif à l'arrêt de l'entreprise.

Art. 7.

Le fournisseur doit indemniser le distributeur de tous les frais justifiés pour l'établissement du réseau dont il a la charge et se substituer en son lieu et place aux conventions contractuelles contractées par le distributeur dans l'intérêt de la marque.

Art. 8.

Toute clause d'attribution de compétence insérée dans les contrats d'exclusivité de vente est nulle de plein droit ; les parties ont la faculté de saisir de leurs différends ou bien le tribunal du lieu d'exécution du contrat ou bien celui du domicile du défendeur.

Art. 9.

Les dispositions de la présente loi seront applicables aux contrats en cours au jour de sa promulgation.