



Défendre les franchisés



« En toute franchise ... » était le début du titre du livre de Maître THREAD. Il se poursuivait par « ...et sans concession ». Nous restons dans la même ligne éditoriale.

Cette lettre donnera, en toute franchise, des informations juridiques aux franchisés, dont notre cabinet défend exclusivement les intérêts généraux et particuliers. Et elle sera sans concession à l'égard des franchiseurs, dont les comportements auront été sanctionnés par les Tribunaux.

Le rapport de force entre franchisés et franchiseurs

est trop déséquilibré au détriment des franchisés pour ne pas mettre à leur disposition nos informations, notre expérience et notre détermination.

La franchise est en mouvement permanent. Les contrats rédigés par les franchiseurs évoluent vers toujours plus de contraintes, d'interdictions et de sanctions contre les franchisés, les franchiseurs s'affranchissant eux-mêmes de ce qu'ils imposent à leurs franchisés.

Dans la vie économique des réseaux, les phases de croissance, de stagnation, de refonte ou de régression se succèdent, emportant souvent avec elles les enthousiasmes, la confiance et les capitaux des franchisés.

Les franchisés sont toujours dépendants, pour l'essentiel, des compétences de leur franchiseur qui ne sont pas toujours à la hauteur de leurs promesses, de leurs engagements contractuels, des informations remises avant la signature des

contrats ou des droits d'entrée et des redevances exigés.

Il faut être sans concession, ni complaisance à l'égard des franchiseurs qui ne respectent pas les règles de la franchise écrites dans le Code de Déontologie Européen de la Franchise. Car derrière les légèretés, les erreurs, la sournoiserie ou les mensonges de certains franchiseurs, ce sont les économies et les patrimoines des franchisés qui sont en première ligne.

Pas de concession, ni complaisance non plus contre les systèmes qui organisent les procédures d'arbitrage coûteuses avec des arbitres dont l'indépendance et l'impartialité ne sont pas toujours garanties.

Souhaitons en cette période de vœux, que nos informations aideront les franchisés dans leurs décisions de chefs d'entreprise.

Serge MERESSE

Dans ce numéro :

| | |
|---|---|
| REQUALIFICATION D'UN CONTRAT DE FRANCHISE EN CONTRAT DE TRAVAIL | 2 |
| PRÉVISIONNEL ERRONÉ ET INDEMNISATION D'UN FRANCHISÉ-CAUTION | 2 |
| OBLIGATIONS POST-CONTRACTUELLES DU FRANCHISÉ | 3 |
| OUVRETTURE DOMINICALE | 3 |
| ACTION PERSONNELLE D'UN FRANCHISÉ CONTRE LE FRANCHISEUR | 3 |
| BRÈVES ET ACTUALITÉS | 4 |

Quand les franchiseurs franchissent la ligne rouge



« IL APPARTIENT
AUX
FRANCHISEURS
DE NE PAS
FRANCHIR « LA
LIGNE ROUGE »

Aucun secteur de l'économie n'échappe aujourd'hui à la demande croissante des franchisés ou locataires gérants de faire requalifier leur contrat commercial en contrat de travail.

La Loi prévoit qu'il appartient au Juge de contrôler si le franchiseur laisse à son franchisé une réelle indépendance économique et juridique dans l'exercice de son activité ou si, au contraire, il lui impose toutes les conditions d'exploitation.

Concrètement, le franchisé doit prouver que le franchiseur lui impose les marchandises, le local, les conditions d'exploitation et les prix et qu'il se trouve sous sa subordination.

Les Juges ont, à maintes reprises, requalifié les contrats commerciaux en contrats de travail dans de nombreux secteurs d'activité : l'hôtellerie, la téléphonie, le transport, le prêt-à-porter les stations services et la grande distribution.

Récemment, la justice a requalifié une centaine de contrats de franchise du réseau FRANCE ACHÈMINEMENT, spécialisé dans la distribution de colis et a alloué aux anciens franchisés plus de 5 M€ d'indemnités. Les réseaux YVES ROCHER, CARREFOUR et INTERMARCHÉ sont actuellement dans la ligne de mire.

Il y a donc un net courant jurisprudentiel qui entend sanctionner les franchiseurs qui mettent en place des systèmes dans lesquels les franchisés cumulent les inconvénients des deux statuts de salarié et de commerçant, sans en avoir les avantages.

Il appartient aux franchiseurs de ne pas franchir « la ligne rouge », à défaut de quoi tout franchisé sera en droit d'en tirer les conséquences juridiques et financières qui découlent de l'application du droit du travail.

Charlotte BELLET

Prévisionnel erroné et indemnisation du franchisé, caution de la banque

Dans le réseau EXPERT, le franchiseur avait réalisé une étude de marché et établi des comptes d'exploitation prévisionnels pour le franchisé.

Les résultats se sont révélés inférieurs de 50 % aux prévisions, provoquant la liquidation judiciaire du franchisé.

Actionné, en tant que caution, par la banque qui a financé le projet, l'ancien dirigeant franchisé a appelé le franchiseur en garantie.

De façon classique, le franchiseur a rappelé qu'il n'était tenu que d'une obligation de moyens et que l'activité était dépendante des aléas du commerce.

Il ajoutait que le franchisé connaissait déjà le concept pour l'avoir préalablement exploité dans un autre point de vente.

Or, le Tribunal de Commerce constate que

le franchiseur :

- n'apporte aucune explication sur les causes de cette différence de 50 % entre le chiffre d'affaires réalisé et le chiffre d'affaires prévisionnel.
- a commis « une grave erreur de jugement sur la rentabilité » de la future entreprise du franchisé.

Par le biais de cette action directe, le franchiseur est condamné à garantir l'ancien dirigeant de la société franchisée des sommes qu'il doit payer à la banque en tant que caution, soit : 412.702,66 Euros.

Olivier TIQUANT



Des franchiseurs pas très « Fleur Bleue »

A l'échéance du contrat de franchise, les franchisés sont souvent préoccupés par l'obligation de non-concurrence, qui leur est imposée par le franchiseur. Cependant, la fin des relations contractuelles peut présenter de multiples autres sources de conflits, allant de la restitution des éléments mobiliers que les franchisés avaient pourtant payés au prix fort, à la nouvelle enseigne choisie par les franchisés.

Ces problèmes sont en général régis par le contrat de franchise, qui reste la loi des parties. Il est donc important de ne pas négli-

ger ces aspects dès la signature du contrat de franchise ou d'avenants au contrat.

Toutefois, même si le contrat de franchise doit être respecté, les Juges posent des limites aux abus de certains franchiseurs.

Par exemple, le contrat de franchise ELEPHANT BLEU interdit aux anciens franchisés de conserver les couleurs bleue et blanche dans leur centre de lavage mais la Cour d'appel de COLMAR a considéré que le franchisé pouvait continuer à utiliser ces couleurs si une autre couleur y est associée.

Autre exemple, le franchiseur LE JARDIN DES FLEURS a prévu dans son contrat l'interdiction pour les franchisés d'utiliser le mot « fleur » dans leur nouvelle enseigne ! Heureusement, les Juges et notamment la Cour d'appel de PAU dans un arrêt du 8 janvier 2008, ont à plusieurs reprises rappelé au franchiseur qu'il ne pouvait s'attribuer un monopole sur ce terme générique.

Anne-Cécile BENOIT



Ouvrir le dimanche?

L'Inspection du travail a toujours été à l'affût des commerces qui transgressent l'article L. 221-5 du Code du travail relatif au repos dominical. Mais, si le repos hebdomadaire le dimanche est la règle, plusieurs dérogations existent.

Au commerçant de prouver que la fermeture de son point de vente le dimanche est préjudiciable au public, qu'elle compromet le fonctionnement normal de l'établissement ou qu'elle met en péril le maintien du

nombre des emplois existants.

Toutefois, la jurisprudence est stricte. Dans un arrêt du 9 décembre 2005, le Conseil d'Etat a refusé toute dérogation à la règle du repos dominical aux exploitants d'un centre commercial, considérant d'une part, que les commerçants ne rapportaient pas la preuve que la clientèle ne pouvait pas reporter ses achats sur les autres jours de la semaine et d'autre part, que le risque de licenciements n'était pas de nature à

justifier une dérogation.

La jurisprudence reste soucieuse de préserver l'interdit dominical mais l'actualité législative, notamment la loi CHATEL du 3 janvier 2008 qui autorise les magasins d'ameublement à ouvrir le dimanche, laisse penser que les intérêts économiques sont sur le point de faire fléchir les Tribunaux.

Déborah MODIANO



Troisième voie

Lorsque le contrat de franchise est signé entre deux sociétés commerciales – franchiseur et franchisé –, le gérant et ou/et les associés de la société franchisée peuvent-ils agir contre le franchiseur en réparation du préjudice personnel qu'ils ont subi à l'occasion de la conclusion, de l'exécution et/ou de la résiliation du contrat de franchise ?

La réponse traditionnellement apportée par les Tribunaux était négative jusqu'ici : les franchiseurs soutenaient que les per-

sonnes physiques ne sont pas parties au contrat de franchise et ne peuvent donc pas se prévaloir d'une faute du franchiseur à l'égard de la société franchisée pour prétendre à la réparation de dommages personnels. Seule l'action de la société franchisée était donc admise.

L'arrêt de l'Assemblée plénière de la Cour de cassation du 6 octobre 2006 a définitivement admis qu'un tiers au contrat peut invoquer un manquement de l'une des parties à ce contrat

et obtenir réparation du préjudice personnel que lui cause cette inexécution. Cette décision ouvre donc la possibilité au gérant et/ou au(x) associé(s) de la société franchisée, si la faute du franchiseur est démontrée, de demander sa condamnation à leur rembourser les comptes courants et les apports, voire les cautions personnelles et autres garanties.

Olga ZAKHAROVA RENAUD



SCP Thréard Bourgeon
Méresse & Associés
181 rue de la Pompe
75116 Paris
Métro: Victor Hugo, ligne 2
Téléphone : 01 47 27 00 60
Télécopie : 01 45 53 61 13
Messagerie :
meresse@tlbm-avocats.com

Dépôt légal janvier 2008
Numéro ISSN en cours
d'obtention
S. Méresse, Directeur de la
publication
O. Zakharova Renaud,
Responsable de la rédaction

Ce numéro est préparé par le département *FRANCHISE* de notre Cabinet,

Serge *MERESSE*

Charlotte *BELLET*

Olivier *TIQUANT*

Déborah *MODIANO*

Anne-Cécile *BENOIT*

Olga *ZAKHAROVA RENAUD*

**NOUS VOUS SOUHAITONS UNE TRES BONNE ANNEE 2008...
ET FERONS TOUT POUR VOUS Y AIDER!**

Le GRAF — Groupement des Associations de Franchisés

Le GRAF est un groupement informel d'associations de franchisés, qui réfléchissent ensemble aux évolutions de la franchise et aux moyens à mettre en œuvre dans les réseaux pour favoriser le dialogue, la concertation et les processus de décisions.

Au cours des ces dernières années le GRAF a notamment travaillé sur un projet de loi sur la franchise et sur une Charte de fonctionnement, organisant la concertation institutionnelle dans les réseaux.

Nous vous proposons de réserver cette rubrique aux associations de franchisés qui souhaiteront faire part de leurs ex-

périences, de leurs propositions ou de leurs difficultés.

Cette tribune permettra aux nouvelles associations de s'enrichir de l'expérience des associations souvent anciennes qui ont accompagné, voire pour certaines, sauvé le développement de leur réseau.

Elle permettra aussi d'inciter les franchisés à créer des associations, dont la présence dans le réseau est souvent une garantie de rééquilibrage des relations entre le franchiseur et les franchisés.

L'union fait la force.

Visitez notre site Internet:

Tbm-avocats.com

Brèves et Actualités — Brèves et Actualités — Brèves et Actualités

Franchisés CHAMPION

En remplaçant la marque CHAMPION par la marque CARREFOUR, CSF modifie l'élément fondamental du contrat de franchise CHAMPION. Les franchisés CHAMPION qui le souhaitent ont là, semble-t-il, l'opportunité de négocier leur sortie, ou de renégocier leur contrat.

Loi Chatel—pour les franchisés?

Si les marges arrières et les rémunérations de services peuvent redescendre dans le prix de vente au client final, encore faut-il que les centrales des franchiseurs ne les interceptent pas au passage. Les franchisés n'ont pas d'accès direct aux fournisseurs pour la majorité de leurs achats. Les réductions de prix doivent donc aussi se répartir dans les prix de cession entre les centrales et les franchisés. A défaut, les franchisés et les consommateurs de leur zone de chalandise seront les perdants : marge écrasée entre des prix de vente plancher, et des prix d'achat non impactés des baisses fournisseurs ; accroissement de leur dépendance économique à l'égard

des franchiseurs qui réguleront les résultats des franchisés avec des versements discrétionnaires de budget.

Autant d'inconvénients que les groupes succursalistes n'auront pas. Il appartient aux franchisés de la grande distribution de saisir leur franchiseur de cette question importante ou de saisir les pouvoirs publics pour avis.