



Gouache.

LES AVOCATS DE LA DISTRIBUTION

QUEL CONTRAT DE FRANCHISE DEMAIN?



Atelier du 11 février 2020
Péniche la balle au bon

Gouache ●
LES AVOCATS DE LA DISTRIBUTION



1. Impacts du numérique sur les clauses du contrat: (r)évolution!



2. Exigence de conformité: risques accrus



3. Contrôler le réseau: solidifier



4. Valoriser en vue d'ouvrir son capital ou céder : le contrat peut rapporter ... gros!





1. Impacts du numérique sur les clauses du contrat: (r)évolution!



EXCLUSIVITES TERRITORIALES?

Restriction de concurrence

Objet: garantir la concurrence intra marque

Limite: restrictions de vente passive

Diversité des restrictions territoriales

Interprétation stricte des exclusivités territoriales



EXCLUSIVITES TERRITORIALES?

Usages de marché (avant...)

Le confort du développeur: garantir la concurrence intra marque

Inconvénients à cet usage:

- sens au regard du développement des ventes en ligne: internet n'a pas de frontière
 - *ex.: comment allez-vous gérer les dark kitchen?*
- frein au développement de l'enseigne!
 - *ex.: comment gérez-vous l'implantation d'un nouveau centre commercial sur la zone du franchisé?*



EXCLUSIVITES TERRITORIALES?

Solutions contractuelles

Limitation de l'exclusivité à l'implantation PDV mono marque

Absence d'exclusivité portant: sur le savoir-faire (multi-enseigne) et les produits (wholesale)

Gestion des typologies d'emplacement (ex.: exclusion flux)

Gestion des typologies de format (ex.: kiosque)

Gestion des typologies de clientèle (ex.: pro)

Gestion des « dark kitchen »



IMAGE PRIX

Avant: opacité du marché

Cloisonnement territorial du marché

Pratique des prix conseillés (maximum le cas échéant): suffisante à la cohérence de l'image prix

Aujourd'hui: transparence prix

Comparateurs en ligne, plateforme: le consommateur connaît le prix le plus bas

Illicéité du prix minimum et des prix imposés



IMAGE PRIX

Comment protéger ses marges par le contrat?

Interdire la revente sur plateforme?

Arrêt COTY - Application à la franchise?

Est-ce bien une solution pérenne?

Être agile sur ses modèles et faire des ventes en ligne en contrôlant son image prix !

Ex. de l'usage du commissionnement à la vente pour les ventes en ligne du distributeur (L. 132-1 du code de commerce)



VENTES EN LIGNE

Site du franchisé : il est interdit d'interdire

Le site n'est pas un point de vente (arrêts Jardin des fleurs)

Rappel des règles issues des arrêts Pierre Fabre

Encadrer la création et l'exploitation du site du franchisé

Solutions possibles:

- Encadrement du site du franchisé (LD point 52);
- Location du site du franchisé;
- Mise à disposition d'un sous-domaine.



VENTES EN LIGNE

Et les réseaux sociaux?

Licéité de la clause d'interdiction

Clause de centralisation

Clauses d'encadrement:

- obligation de diffusion de posts
- obligation d'animation
- traitement de commentaires, e-reputation
- community manager exclusif



VENTES EN LIGNE

Et à la cessation du contrat?

Faire cesser :

- l'association de la marque en ligne avec les coordonnées du franchisé
- l'exploitation du site du franchisé
- l'exploitation de ses comptes sur les réseaux sociaux
- l'exploitation de ses boutiques en ligne sur les plateformes

Faire disparaître les traces numériques suppose une solide organisation contractuelle.

2. Exigence de conformité: risques accrus





2. Conformité: un mal moderne

Ex. 1: droit de la concurrence

Entente verticale: le classique, mais pas toujours bien maîtrisé, qui pourrait bien faire tomber des colosses s'ils ont des pieds d'argile

Définition

Exemption par catégorie

Clauses noires: exemples

Risques:

Nullité: clause / contrat

Amende administrative: c'est cher

DI: le private enforcement a débarqué et s'organise

ATTENTION: CONTRAT, MAIS AUSSI MANOP



2. Conformité: un mal moderne

Ex. 1: droit de la concurrence

Plus moderne et bien ennuyeux: le déséquilibre significatif qui vous menace

Genèse: conso et clauses abusives

Code de commerce:

- Soumission / tentation
- Négociation / conclusion / exécution
- Typologies de clause potentiellement critiquables

Droit commun des contrats



2. Conformité: un mal moderne

Ex. 1: droit de la concurrence

Plus moderne et bien ennuyeux: le déséquilibre significatif qui vous menace

Sanctions:

Nullité: clause / contrat

Amende administrative: c'est cher

DI

Ça vous concerne

Le ministre assigne SUBWAY (enquête sectorielle restauration 2018)

La DDPP s'attaque aux franchises du chocolat (enquête sectorielle 2019)



2. Conformité: un mal moderne

Concurrence: le rôle de la rédaction du contrat de franchise pour prévenir le risque de déséquilibre significatif est déterminant

- Rééquilibrage: rôle du savoir-faire, rédaction des clauses
- Négocier ou ne pas négocier le contrat
- Clauses attributives de compétence juridictionnelles: attention aux stratégies dilatoires des franchisés



2. Conformité: un mal moderne

Ex. 2: RGPD

- Définition DCP
- Définition du traitement
- Spécificité franchise: qui est qui, du franchiseur ou du franchisé
- Obligations de formalisation: le contrat de franchise doit envisager les qualifications et participer de la formalisation des obligations



2. Conformité: un mal moderne

Ex. 2: RGPD, sanctions

- Illicéité des fichiers (hors commerce)
- Sanctions pénales
- Amende administrative, DI
- Name & shame (ex. FONCIA)



2. Conformité: source d'opportunités

Ex. 2: RGPD

Opportunité contractuelle: se servir du RGPD pour maîtriser exclusivement les données et la propriété des fichiers

Mieux valoriser son réseau et négocier les garanties de passif

Attaquer vos concurrents: la concurrence déloyale par violation de la loi vous permet de gagner des DI pouvant être élevés et d'atteindre à leur réputation. Le contentieux devient un outil stratégique: on gagne de la PDM, y compris en ralentissant les autres en utilisant le terrain de jeu judiciaire.



3. Contrôler le réseau: solidifier



3. Solidifier

Ne vous contentez pas de clauses inefficaces: obtenez des résultats

- L'exemple de la clause de cessation des effets du concept: ELEPHANT BLEU;

Caractérissez donc votre image et votre savoir-faire concrètement et organisez contractuellement la cessation de leur usage pour obtenir une cessation en référé ... !



3. Solidifier

Garantissez vos revenus

- Définir les contreparties des redevances : diviser les risques
- Ecarter le pouvoir de réduction du juge en cas d'inexécution partielle
- Ecarter la révision pour imprévision



3. Solidifier

Préservez le périmètre

- Agrément
- Préférence et préemption
- Non concurrence
- Clauses de fin de contrat



3. Solidifier

Dotez-vous des outils contentieux utile

- La solidarité: intérêts juridiques et pratiques
- Clause résolutoire expresse : toujours unilatérale
- Prescription anticipée: fermez la porte aux demandes reconventionnelles soulevées de mauvaise foi
- Clause pénale, astreinte



4. Valoriser



Valoriser

#1 Vous êtes conforme.

#2 Vous avez intégré les défis la distribution moderne dans votre contrat: numérique, multi canaux, multi formats.

#3 Vos revenus seront reproductibles et sont sûrs.

Bonne nouvelle: votre réseau vaut quelque chose et vous êtes en position de bien le valoriser!



Valoriser encore plus

#1 Favoriser le projet de votre acheteur en anticipant les changements qu'il désire: ayez introduit les clauses d'évolution appropriées. Le cas PIZZA SPRINT.

#2 Call : faites vous promettre de pouvoir intégrer des cash flows. Le cas SUSHI SHOP.

Encore une meilleure nouvelle: votre réseau vaut beaucoup plus d'argent et vous ne regrettez pas les honoraires de votre avocat!



Notre équipe dédiée aux franchiseurs



2015
Droit de la
distribution



2017
Droit de la
distribution

DECIDEURS
STRATEGIE FINANCE DROIT

Incontournable
en droit de franchise
Excellent
en distribution &
concurrence



Recommandé
Droit de la concurrence
et de la distribution



Publications - Evènements

- Les universités nous nomment professeurs associés et nos équipes accueillent une universitaire.



- Les fédérations professionnelles nous invitent à intervenir auprès de leurs adhérents





Publications - Evènements

- Les médias nous ont identifiés comme référents en matière de droit de la franchise



LesEchos
de la franchise.com
et du commerce associé



- Les membres de l'équipe rédigent régulièrement pour les meilleurs éditeurs juridiques, **la documentation technique utilisée par les autres professionnels du droit.**



Rédacteurs du jurisqueleur
Contrat de franchise

**CONTRATS
CONCURRENCE
CONSOMMATION**

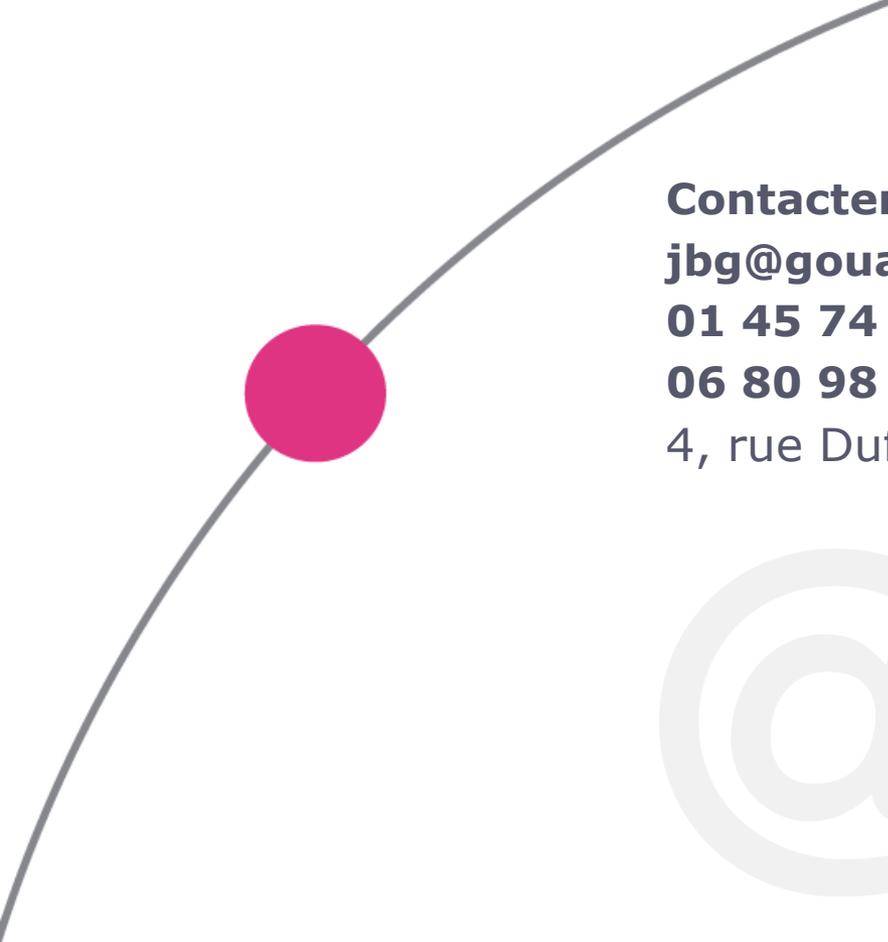
Chronique annuelle droit de
la franchise



Bulletin Rapide de Droit des
affaires
Chroniques en droit de la
franchise



Encyclopédie et des formules Fonds de
Commerce au Dictionnaire Permanent de
droit des affaires / Broché « fonds de
commerce / Etude baux commerciaux du
dictionnaire permanent



Contacter Jean-Baptiste Gouache:

jbg@gouache.fr

01 45 74 75 92

06 80 98 98 63

4, rue Dufrénoy - 75116 PARIS



www.gouache.fr

Gouache.

LES AVOCATS DE LA DISTRIBUTION