

**CHAMBRE ARBITRALE
DE PARIS**

UNION DE SYNDICATS PROFESSIONNELS
DECLAREE SOUS LE No 4.453
SIRET 302 980 909 00014 - APE 741 G

61, BOURSE DE COMMERCE
75040 PARIS CEDEX 01

TEL. 01 42 36 99 65
Fax 01 42 36 08 54

TELEX : CHARBPA 214.131 F

E Mail : cap@arbitrage.org

SENTENCE

_____ (premier degré) _____

JCD/HMB

Saisi d'un litige survenu, d'une part, entre :

les sociétés A, B et C (Les Franchisés)

représentées par : Maître D, Avocat à la Cour

et, d'autre part,

la société Y (Le Franchiseur)

représentée par : Maîtres R et H, Avocats à la Cour,

le *Tribunal Arbitral*, composé :

du Président, M PH

et des Arbitres, MM. BJ,

SJP

le Secrétaire de Séance étant M. JCD

a établi, le **projet de sentence** suivant :

Par lettre du 29 janvier 1992, les Franchisés A, B et C, ont saisi, par le canal de leur Conseil, le Comité d'arbitrage de la Fédération Française de la Franchise d'une demande d'arbitrage tendant à résoudre le litige qui les oppose à la société Y, ladite demande étant libellée comme suit :

" La société Y exploite en franchise la marque @ N°1.

Les sociétés demandereses ont toutes trois signé un contrat de franchise dans le courant de l'année 1988.

Il est illustratif de constater la légèreté du franchiseur en ce que quelques temps plus tard, il a engagé Messieurs E et F en qualité de prestataires de services pour achever la mise au point du produit.

Il est apparu clairement par la suite aux franchisés que le franchiseur n'avait pour autre but en proposant les contrats de franchise en cause que de réaliser des opérations immobilières grâce aux contrats de promotion qui étaient parallèlement conclus entre le franchiseur et les franchisés pour l'édification de

En effet, le franchiseur n'a apporté aucune assistance à ses franchisés, il n'a pas effectué à leur profit les prestations de service auxquelles il s'était engagé contractuellement, son savoir-faire s'est par ailleurs révélé inexistant.

En outre, aucun effort publicitaire ne fut effectué pour développer la notoriété de la marque.

Les franchisés n'ont, malgré tous leurs efforts et les comptes d'exploitation prévisionnels exagérément optimistes qui leur avaient été communiqués par le franchiseur, jamais pu exploiter leurs entreprises de manière satisfaisante.

En effet, les charges fixes telles que le crédit-bail des murs et le remboursement des emprunts négociés directement par le franchiseur pour le compte de ses franchisés, se révélaient beaucoup trop lourdes eu égard aux chiffres d'affaires des établissements et à leur insuffisante fréquentation.

Les résultats réalisés par l'ensemble des membres de la chaîne sont dramatiquement édifiants et, du propre aveu du franchiseur, le développement du réseau est sérieusement compromis, malgré le retard d'ores et déjà enregistré au regard des engagements du franchiseur.

Compte-tenu de l'absence de services de la part du franchiseur, les franchisés n'ont pas payé la redevance égale à ... % de leur chiffre d'affaires H.T. qui était censée, aux termes du contrat de franchise, rémunérer lesdits services.

Le franchiseur s'est abstenu de toute réclamation de ce chef.

Cependant et contre toute attente, le service comptable du franchiseur a adressé aux sociétés demandereses un courrier en octobre 1991 engageant les franchisés à payer les redevances franchise prétendument arriérées.

Les franchisés ont constaté le caractère non-fondé de cette demande et exhorté le franchiseur à la concertation.

Le franchiseur a répliqué sous la forme d'une mise en demeure.

Les franchisés ont aussitôt protesté à l'encontre des exactions du franchiseur.

Une réunion s'est tenue entre les parties et elles n'ont pu parvenir à un accord.

Le rédacteur des présentes a invité le franchiseur à lui adresser les coordonnées de son conseil.

Par trois courriers de janvier 1992, le franchiseur a cru pouvoir constater brutalement la résiliation des contrats de franchise et inviter les sociétés A, B et C à cesser immédiatement tout usage de la @ N°1.

Le franchiseur réclame le paiement des redevances franchise contestées outre une indemnité de résiliation.

C'est dans ces conditions que les sociétés demandereses ont dû saisir le Comité d'arbitrage de la F.F.F. de la présente demande.

OBJET DE LA DEMANDE :

- Constater que le franchiseur ne pouvait rompre les contrats de franchise avant qu'une décision d'arbitrage ait été rendue ;*
- Dire et juger que les courriers de janvier 1992 adressés par le franchiseur aux franchisés n'emportent aucun effet de droit dans l'attente de la décision qui sera rendue par le Tribunal Arbitral ;*
- Prononcer la résiliation des contrats de franchise en cause et ce, aux torts et griefs exclusifs du franchiseur ;*
- Dire et juger que les redevances franchise dont le franchiseur réclame le paiement ne sont pas dues ;*
- Dire et juger que la société Y n'a pas respecté ses obligations de franchiseur ;*
- Condamner le franchiseur à payer à chacun des franchisés la somme de 500 000 F, sauf à diminuer ou à parfaire ;*

- Dire et juger que la provision à verser aux arbitres pour leurs honoraires sera à la charge du franchiseur exclusivement ;
- Condamner le franchiseur à payer à chacun des franchisés la somme de 25 000 F sur le fondement de l'article 700 du N.C.P.C.

LA CLAUSE COMPROMISSOIRE :

L'article XI des contrats de franchise dispose :

"En cas de contestation relative au présent contrat, les parties conviennent de se référer en premier et dernier recours à l'arbitrage unique de la Fédération Française du Franchisage."

Cette demande transmise par le Comité d'arbitrage de la F.F.F. à la Chambre Arbitrale de Paris a été, conformément au Règlement d'arbitrage de la Fédération Française de la Franchise, notifiée par lettre recommandée avec accusé de réception du 3 février 1992 au défendeur qui en a pris note et formulé, par lettre du 18 février 1992, les observations suivantes :

" J'accuse réception de l'avis en date du 3 février 1992 adressé à mon client le franchiseur, par lequel votre Chambre m'informe que mon confrère a formé une demande à l'encontre de mon client et qu'il a sollicité l'application de la clause d'arbitrage prévue au contrat de franchise intervenu entre mon client et les siens.

J'ai pris bonne note que ce différend sera examiné par la Chambre Arbitrale de Paris qui le résoudra conformément au règlement d'arbitrage.

Le franchiseur entend réserver expressément ses droits de contestation de la validité de la clause d'arbitrage et des opérations d'arbitrage.

OBSERVATIONS

Le franchiseur est propriétaire de la marque @ N°1 régulièrement déposée et enregistrée à l'Institut National de la Propriété Industrielle.

A cette marque @ N°1 sont attachés des plans, agencement, installation, système de construction, de recrutement et de formation, d'exploitation, de commercialisation et de gestion propres aux prestations et services devant impérativement être distribués sous cette marque.

La société Y a fourni différents services qui découlent dudit contrat et qui correspondent à l'objet social et à l'activité de promoteur d'une chaîne de ...:

- étude préliminaire,
- réalisation et mise en exploitation de l'unité,
- formation du franchisé ou de son représentant,
- assistance et suivi de l'unité dans le cadre du contrat de franchise.

Cependant, la société Y a rencontré certaines difficultés avec les franchisés suivants :

- la société A,
- la société B,
- la société C,

Attendu que les sociétés précitées, franchisées, n'ont pas respecté les clauses des contrats de franchise et qu'ainsi le franchiseur a fait jouer à bon droit l'article 8, résiliation anticipée, septième et suivants.

LA SOCIETE A

Par courrier du 27 novembre 1991 le franchiseur s'adressait à la société A en lettre recommandée avec accusé de réception, la mettant en demeure de régler sous huit jours la somme de 350 000 F, ainsi que les intérêts de retard s'y attachant.

Qu'il était aussi indiqué qu'à compter de la prochaine facturation de la redevance, la société A devrait honorer le prélèvement bancaire automatique qui constitue également une clause essentielle du contrat.

Il était enfin rappelé au franchisé que la mise en demeure était faite en vertu de l'article 8, paragraphes 7 à 10 du contrat de franchisage.

Attendu que par un nouveau courrier en date du 27 janvier 1992 le franchiseur s'adressait à nouveau à la société A pour constater :

- 1°) que la mise en demeure du 27 novembre 1991 était restée infructueuse,*
- 2°) que par conséquent le contrat de franchisage était résilié aux torts de la société A.*

A ce courrier du 27 janvier 1992 était indiqué le coût de cette résiliation sous la forme d'une indemnité due au franchiseur se montant à 900 000 F.

LA SOCIETE C

Attendu que le schéma décrit précédemment s'est reproduit à l'identique pour la société C.

Que par courrier recommandé avec accusé de réception du 28 novembre 1991, le franchiseur s'adressait à Monsieur F de la société C pour le mettre en demeure de régler sous huit jours la somme de 100 000 F ainsi que les intérêts de retard s'y attachant et aussi d'honorer le prélèvement bancaire automatique.

Par courrier du 28 janvier 1992 avec accusé de réception, le franchiseur constatait que sa mise en demeure du 28 novembre 1991 était restée infructueuse et que la résiliation du contrat de franchisage était acquise en date du 28 janvier 1992.

Que bien entendu, il était fait état de l'article 8 paragraphes 7 à 10 du contrat de franchisage.

Qu'il était aussi indiqué à la société C qu'une indemnité de résiliation d'un montant de 900 000 F était due.

LA SOCIETE B

Que là encore le cas est identique au deux précédents.

Par courrier du 27 novembre 1991 le franchiseur s'est adressé à Monsieur E de la société B pour le mettre en demeure de payer la somme de 100 000 F avec intérêts de retard s'y attachant.

D'autre part, il était aussi demandé au franchisé d'honorer le prélèvement bancaire automatique, en vertu de l'article 8 paragraphes 7 à 10 du contrat de franchisage.

Que par courrier du 27 janvier 1992, le franchiseur constatait la résiliation du contrat de franchisage de la société B à compter du 27 janvier 1992.

Qu'il était enfin indiqué que l'indemnité de résiliation se montait à 900 000 F

LES DEMANDES RECONVENTIONNELLES DU FRANCHISEUR

Constater que le franchiseur pouvait rompre les contrats de franchise, dès lors que la mise en demeure n'avait pas été respectée par le franchisé.

Dire et juger qu'il n'y a pas lieu qu'une décision d'arbitrage soit rendue avant que cette résiliation n'intervienne.

Dire et juger que les courriers des 27 et 28 janvier 1992 adressés par le franchiseur aux franchisés emportent plein effet de la résiliation des contrats de franchisage dont s'agit.

Constater la résiliation des contrats de franchise en date des 27 et 28 janvier 1992, aux torts et griefs exclusifs des franchisés.

Condamner la société A à payer au franchiseur la somme de 885 000 F.

Condamner la société C à payer au franchiseur la somme de 897 000 F.

Condamner la société B à payer au franchiseur la somme de 888 000 F.

Dire et juger que la provision à verser aux arbitres pour leurs honoraires sont à la charge des demanderesse tel que résultant de l'article 20 (frais d'arbitrage).

Condamner les franchisés à payer chacun la somme de 50 000 F sur l'article du 700 du NCPC."

Conformément au règlement précité, ont été nommés, pour présider le Tribunal arbitral, Monsieur PH et comme co-arbitres Messieurs BJ et SJP, le secrétaire de séance étant Monsieur JCD.

Les parties, appelées à comparaître le 29 juin 1992, ont été entendues en leurs explications contradictoires par le Tribunal arbitral à ladite audience .

Un complément d'information leur ayant été demandé par lettre du 7 juillet 1992, et chacune des parties ayant répondu par notes en délibéré déposées le 24 Juillet 1992 pour les demanderesses et les 17 et 28 Juillet 1992 pour le défendeur, notes qui ont fait l'objet d'une communication contradictoire, le tribunal a statué le 30 septembre 1992 comme suit :

EXPOSE DES FAITS

Il ressort des explications des parties et des pièces versées aux débats que la société ϕ a créé une chaîne de ... franchisés à l'enseigne @ N°1 (marque déposée à l'INPI) dont la société Y filiale à 100 % de ϕ est concessionnaire.

La société ϕ , qui est, par ailleurs, propriétaire d'une chaîne à l'enseigne @ N°2, a acquis en 1987 et 1988 deux établissements à partir desquels elle met au point, sous le nom de @ N°1, une formule ayant pour vocation d'offrir à sa clientèle un compromis entre ... et..., avec pour objectif de transposer le succès de sa chaîne N°2.

Le 25 février 1988, la société Y signe avec Monsieur F un "contrat d'études, de réalisation et de franchisage d'une unité de restauration" portant sur la réalisation et l'exploitation d'un établissement @ N°1 moyennant le versement par le franchisé d'un montant d'honoraires d'études préliminaires et de réalisation.

Le 8 avril 1988, la société Y signe avec Monsieur E un contrat, identique au précédent, portant sur la réalisation et l'exploitation d'un établissement @ N°1, moyennant le versement des mêmes honoraires.

Enfin, la société ϕ signera avec Monsieur G, ancien salarié du groupe Z, un troisième contrat, non daté, "d'étude, de réalisation et de franchisage d'une unité ", relatif à la réalisation d'un établissement @ N°1 en Savoie, moyennant le versement d'honoraires. Ce contrat sera complété par un contrat de promotion immobilière signé en janvier 1989 avec la société Y, aux termes duquel est confié à cette dernière la réalisation du programme de construction moyennant une somme de ... F.

Les contrats de franchise conclus avec Messieurs E, F et G ont chacun été conclus pour une durée de 15 années et stipulent qu'en contrepartie des prestations et services du franchiseur, le franchisé devra lui verser une redevance mensuelle de x % du chiffre d'affaires hors taxe réalisé, la redevance annuelle ne pouvant par ailleurs être inférieure à x F hors taxe.

Il est à relever qu'en annexe des contrats de Messieurs E et F figure la précision suivante : " le contrat signé ce jour 25 février 1988 annule le contrat signé le 10 septembre 1987".

En date du 8 août 1988, la société Y dans le cadre de la mise en place du produit de sa chaîne, a confié à Monsieur E et Monsieur F une mission qu'ils ont acceptée, tendant à réaliser:

- " - l'étude et la mise en place du produit définitif @ N°1
- la rédaction de l'ensemble des manuels attachés à ce produit, notamment:
 - . manuel d'exploitation et d'organisation
 - . manuel de promotion et de commercialisation
 - . manuel de gestion et de comptabilité
 - . manuel de fabrication

- l'élaboration des programmes de stages de formation et des programmes de séminaires d'actualisation."

Il était prévu que cette mission devait être réalisée entre le 15 septembre 1988 et le 31 décembre 1988, tous les manuels devant être rédigés dans le même délai. En contrepartie, la société Y allouait à chacun de ses franchisés-développeurs de produits une somme forfaitaire de 50 000 F HT en rémunération de leur étude.

Parmi les tâches à accomplir, celle relative à l'étude et à la mise en place du produit définitif "@ N°1" était alors définie comme suit :

" Etude du produit dans sa formule actuelle
- Le thème (l'image de marque)
- ...
- Les structures d'accueil
- L'organisation du service et de la fabrication
- ...
- L'approvisionnement et le stockage
- La méthode de gestion
- La rédaction de la bible d'exploitation"

Au terme de l'étude réalisée, Messieurs E et F ont dressé un constat critique du produit @ N°1, et ont préconisé certaines solutions propres à en assurer le développement.

On se référera ici aux observations formulées à cette occasion par les deux franchisés, d'après l'analyse des établissements à laquelle ils ont préalablement procédé. Ils notent ainsi :

" La satisfaction du client dépend de critères principaux, ce qu'il a vu, ce qu'il a ressenti, et le prix qu'il a payé.

Nous avons mené l'analyse de @ N°1 selon ces éléments : le visuel, le rapport humain et le prix.

a) Le Visuel

- pas de reconnaissance lointaine (Enseigne, architecture)
- pas d'images précise
- fouillis de panneaux (image soldes)
- parking mal défini, pas de guidage entrée
- entrée agréable
- décor rustique agréable trop chargé par la couleur
- impression bruyante
- personnel mixte, tenue chaîne incomplète, pas de badge, pas de coquetterie, pas de reconnaissance hiérarchique

b) Le rapport humain

- l'accueil n'est ni organisé ni personnalisé
- pas de prise en charge significative du client
- personnel non formé à la communication (amabilité, commercial)
- personnel pas professionnel et peu efficace
- sensation de laisser aller, encadrement discret
- absence d'image chaîne sécurisante

d) Le prix

- prix excessifs
- prix élevés pour la région

2) Synthèse

Cette analyse fait apparaître un concept mal défini, une image peu attractive, confirmée par le manque de dynamisme et de motivation de l'équipe en place."

Ces observations n'ont pas été contestées par le franchiseur commanditaire de l'étude.

Entre la date de signature des contrats de franchise et le 7 octobre 1991, aucun versement de redevances n'a été ni effectué par les franchisés, ni réclamé par le franchiseur.

Le 7 octobre 1991, le franchiseur a transmis à Messieurs E, F et G un courrier les invitant à régler un montant de redevance qui était chiffré à cette date, respectivement, à 115.117,93 F, 122.225,39 F et 341.414,36 F.

Il convient de noter que, par un avenant du 7 novembre 1990, le franchiseur avait consenti à Messieurs E et F une réduction du taux de redevance de x % applicable sur 1990, 1991 et 1992, puis x % en 1992 et x % de 1993 à 1999.

A la même période, Messieurs E, F et G ont fait parvenir au franchiseur une lettre cosignée datée du 14 octobre 1991, dans laquelle les franchisés faisaient part de leur mécontentement concernant le délai de mise en place de la carte ... ("*... à la mi-octobre, nous proposons toujours une carte et des produits "Spécial Eté", ce qui génère de nombreuses critiques de la part de la clientèle et met en cause l'image et le sérieux de notre Enseigne*").

En outre, la lettre du 14 octobre rappelait au franchiseur divers points soulevés en Commission et restés sans réponse (création de séries de Pin's, évolution des tenues du Personnel, définition de l'image commerciale @ N°1, ...).

A réception du courrier du franchiseur du 7 octobre, Messieurs E et F vont, chacun pour ce qui le concerne, manifester leur surprise devant la somme réclamée et souligner un certain nombre de manquements commis par le franchiseur dans l'exécution de ses obligations contractuelles, (manquement dans l'assistance et le suivi, absence de soutien publicitaire, absence d'évolution du concept et des produits).

Messieurs E et F prétendront également que les redevances réclamées "*ne sauraient être considérées comme dus par application du principe de l'exception d'inexécution*".

Estimant que ces appréciations relevaient de la mauvaise foi, le franchiseur a adressé en novembre à Monsieur E et à Monsieur F une mise en demeure de payer les redevances sous huitaine assortie de la menace de recourir aux dispositions des paragraphes 7 à 10 de l'article VIII du contrat.

Monsieur G a reçu, quant à lui, une première mise en demeure en octobre 1992, puis une seconde en novembre, en termes identiques à celles précitées.

Ces mises en demeure sont restées sans effet.

Le franchiseur constatait alors, 2 mois plus tard, l'absence de paiement des redevances, et faisant application de l'article 8 paragraphe 7 du contrat, prononçait, en janvier 1992, la résiliation des contrats aux torts des franchisés .

Dans la même lettre, étaient rappelées, par ailleurs, les obligations consécutives à la cessation des relations contractuelles - interdiction d'utiliser les marques et enseignes et restitution des manuels sous délai de 10 jours - ainsi que les sommes dues, tant au titre des redevances arrêtées à décembre 1991 qu'au titre des indemnités de résiliation telles que prévues par l'article VIII paragraphe 9.

C'est dans ces conditions que les franchisés ont, conformément à la clause compromissoire de leur contrat et du règlement d'arbitrage de la Fédération Française de la Franchise, saisi la Chambre Arbitrale de Paris aux fins exposées dans la demande d'arbitrage reproduite en-tête de la sentence.

Le franchiseur a déposé, quant à lui, des écritures tendant à voir débouter les franchisés de leur action. Il demande en outre reconventionnellement au Tribunal:

"En ce qui concerne la société A

LA CONDAMNER A

- la somme de 341 414,36 F au titre de redevances impayées avec intérêts de droit à compter de novembre 1991.*
- la somme de 885 250,41 F au titre de l'indemnité forfaitaire de résiliation avec intérêts légal à compter de janvier 1992.*
- à une indemnité qui sera calculée sur la base du contrat de franchise pour l'utilisation de la @ N°1 à compter de la date de résiliation du contrat de franchise, évaluée provisoirement à la somme de 100 000,00 F sauf à parfaire.*

En ce qui concerne la société C

LA CONDAMNER A

- la somme de 115 117,93 F au titre de redevances impayées avec intérêts de droit à compter de novembre 1991.*
- la somme de 887 195,34 F au titre de l'indemnité forfaitaire de résiliation avec intérêts légal à compter de janvier 1992.*
- à une indemnité qui sera calculée sur la base du contrat de franchise pour l'utilisation de la @ N°1 à compter de la date de résiliation du contrat de franchise, évaluée provisoirement à la somme de 100 000,00 F sauf à parfaire.*

En ce qui concerne la société B

LA CONDAMNER A

- la somme de 122 225,39 F au titre de redevances impayées avec intérêts de droit à compter de novembre 1991.*
- la somme de 888 704,17 F au titre de l'indemnité forfaitaire de résiliation avec intérêts légal à compter de janvier 1992.*
- à une indemnité qui sera calculée sur la base du contrat de franchise pour l'utilisation de la "@ N°1" à compter de la date de résiliation du contrat de franchise, évaluée provisoirement à la somme de 100 000,00 F sauf à parfaire.*

et en tout état de cause

CONDAMNER solidairement les demandeurs aux entiers frais d'arbitrage.

CONDAMNER solidairement les demandeurs à 100 000,00 F au titre de l'article 700 du NCPC

MOYENS DEVELOPPES PAR LES PARTIES

Selon les mémoires qu'elles ont déposés en mars 1992 et leur mémoire en réplique de juin 1992, les Franchisés A, B et C, représentés par Me D, Avocat à la Cour, soutiennent :

- que les redevances de franchise étant la contrepartie d'obligations contractuelles qui n'ont pas été exécutées par la société Y, ils sont fondés à opposer l'exception d'inexécution aux demandes de cette dernière ;
- qu'en l'absence de clause contractuelle de résiliation de plein-droit et compte tenu des manquements de la société Y, aucune résiliation des contrats n'a pu être valablement prononcée par le franchiseur ;

- que c'est, en revanche, au Tribunal arbitral de prononcer la résiliation des contrats aux torts de la société Y et de condamner cette dernière à réparer le préjudice subi par chacun des franchisés.

La société Y, représentée par Monsieur H, assisté par Maître R et Maître H, Avocats à la Cour, fait valoir aux termes des conclusions déposées en mai 1992 :

- que les contrats ont été résiliés en application de la clause résolutoire prévue à l'article VIII, après mise en demeure infructueuse de payer les redevances contractuelles et qu'il appartient en conséquence au Tribunal de constater (et non de prononcer) la résiliation et d'en tirer toutes conséquences de droit ;
- qu'il ne peut en tout état de cause être reproché au franchiseur aucun manquement à ses obligations dès lors qu'il a mis la marque @ N°1 à disposition de chacun des trois franchisés et que des informations leur ont été régulièrement délivrés en exécution des prestations prévues aux contrats ;
- qu'enfin, la poursuite de l'exploitation de l'enseigne @ N°1 après la résiliation des contrats a mis les parties demanderessees en situation de concurrence déloyale à l'égard du franchiseur, lequel est donc fondé à en obtenir une indemnisation.

DELIBERATION DU TRIBUNAL ARBITRAL DU 1er DEGRE

Le Président ayant prononcé la clôture des débats, les dires des parties examinés et leur dossier consulté, le Tribunal arbitral :

Considérant que le différend entre le Franchiseur Y et les trois Franchisés qui ont saisi la Chambre Arbitrale de Paris doit conduire à analyser successivement la réalité du savoir-faire du franchiseur, les prétendus manquements du Franchiseur et, enfin, l'inexécution du contrat et les conséquences qui en découlent ;

1°) Sur la réalité du savoir-faire de Y

Considérant que les Franchisés contestent, en premier lieu, la réalité du savoir-faire du Franchiseur au motif que la création de la chaîne de ... à l'enseigne @ N°1 serait la simple reproduction, sans adaptation préalable, ni mise au point de la formule de contrats de promotion immobilière et de franchise développée avec succès par le groupe φ dans un domaine voisin, avec la création de la chaîne @ N°2 ;

Qu'ils rapportent ainsi que des correspondances de leur Franchiseur portaient couramment l'en-tête des établissements @ N°2 ; qu'une "formule ...", inexistante dans l'établissement @ N°1, figurait sur certains documents commerciaux ou encore, dans le cas de Monsieur G, que le contrat de promotion immobilière a été signé, en fait, par la société Y qui exploite l'enseigne @ N°2 ;

Qu'ils en concluent que la franchise @ N°1 constituait en réalité un "alibi au service d'un promoteur immobilier" et que les intérêts des franchisés ont été complètement négligés ;

Que la société Y répond à ces critiques en rappelant les conditions dans lesquelles a été créé la chaîne "@ N°1", en particulier, l'acquisition des deux établissements test en banlieue parisienne, établissement dans lesquels a été mis en place un environnement et un agencement spécifiques, développé un programme original ;

Or considérant, en effet, qu'il est de principe que le savoir-faire et l'enseigne constituent des caractéristiques essentielles du contrat de franchise ;

Que la franchise ne se justifie que par la transmission par le franchiseur d'un savoir-faire préalablement expérimenté à son franchisé (Règlement d'exemption CEE N° 4087/88 du 30 novembre 1988, article 2; Code de Déontologie Européen, article 1 et Annexe n° 3, Paris 28 avril 1978, Paris 26 septembre 1989...) et par la mise à disposition d'une enseigne bénéficiant d'une notoriété reconnue ;

Que l'absence de savoir-faire, en particulier, constitue un vice de nature à atteindre la validité du contrat et à en faire constater la nullité (Cass. com. 9 octobre 1990) ;

Que, pour apprécier le contenu du savoir-faire revendiqué par le franchiseur, il convient, au préalable, de distinguer le savoir-faire général d'un savoir-faire spécifique lié au concept développé ;

Que s'il ne peut être contesté, en l'espèce, que la société Y bénéficiait d'un savoir-faire général, lié au développement de la Chaîne @ N°2, il est patent, au regard des circonstances de la cause, que la société Y, lors de la signature des contrats avec ses trois franchisés, n'était nullement détentrice d'un savoir-faire éprouvé et expérimenté spécifique au produit @ N°1 ;

Que la société Y reconnaît d'ailleurs avoir acquis ce savoir-faire spécifique grâce au concours de ses franchisés, en particulier Messieurs E et F qu'elle n'hésite pas à qualifier de "concepteurs du produit" ;

Qu'il n'est pas contesté en effet que Messieurs E et F ont été chargés par le franchiseur de mettre en place le produit définitif @ N°1 et de rédiger l'ensemble des manuels attachés à ce produit (lettre de mission d'août 1998) ;

Que Monsieur G, quant à lui, était depuis 1985 salarié de la société Y en tant qu'attaché de développement ; qu'à ce titre, il avait pour mission de suivre le fonctionnement des unités @ N°2 de la chaîne filiale et franchisée et d'élaborer les manuels ; qu'en octobre 1987, le groupe ϕ avec lequel il a poursuivi ses relations de travail, l'a chargé de participer également au développement et à l'élaboration du produit @ N°1 et ce, jusqu'en juin 1988, puisqu'à compter de juillet 1987 il a alors été convenu que Monsieur G prendrait en charge la gestion de sa propre unité ;

Considérant qu'il apparaît ainsi que si le savoir-faire spécifique au produit de la société Y manquait lors de la création de la chaîne @ N°1, ce savoir-faire devait normalement se constituer avec la collaboration et l'accord des premiers franchisés, lesquels bénéficiaient chacun d'une expérience professionnelle reconnue dans le développement de concepts et de produits franchisés et qui, à ce titre, apparaissent comme les véritables maîtres d'oeuvre du produit ;

Considérant que les sociétés A, B et C sont donc mal fondées en la cause à protester d'une absence ou d'une insuffisance de savoir-faire de leur franchiseur alors qu'il est établi que les franchisés ont contracté en pleine connaissance des insuffisances du produit lors de sa création et que, d'ailleurs jusqu'au mois d'octobre 1991, ils n'ont à aucun moment tenté, de remettre en cause le savoir-faire de la société Y;

2) - Sur les manquements du franchiseur

Considérant que les Franchisés A, B et C formulent à cet égard un certain nombre de griefs ; qu'ils reprochent ainsi à leur Franchiseur d'avoir manqué à ses engagements contractuels en s'étant, abstenu d'organiser les séminaires d'actualisation des connaissances

(article ...), les réunions de l'ensemble des Franchisés (article ...), l'inspection techniques ou toute autre visite régulière (article ...), de n'avoir pas établi une liste de fournisseurs (article ...), ou effectué la promotion de la chaîne sur le plan national (article ...), et sur le plan local (article ...), d'avoir manqué à ses obligations d'assistance (article ...), de ne pas avoir diffusé de notes de service informant les Franchisés de la législation en vigueur dans le domaine du droit du travail (article ...) ;

Qu'elles reprochent également au défendeur d'avoir diffusé des fiches techniques inadaptables et de ne pas avoir créé de produits nouveaux (article ...) ;

Considérant que la société Y rejette l'ensemble de ces critiques et produit des pièces qui démontrent :

- que la commission de la ... dirigée par Messieurs E, F et G s'est réunie en septembre 1990 et en septembre 1991 pour mettre au point les fiches techniques ainsi que la maquette ;
- que des inspections techniques de franchisés ont été effectuées précisément par Messieurs E et F (lettre de novembre 1989 signée par Messieurs E et F) ;
- qu'une liste des meilleurs fournisseurs était fournie à l'ouverture de chaque unité et qu'elle était remise à jour ;
- qu'une promotion de la chaîne tant sur le plan national que local a été réalisée ;
- que les fiches techniques (établies par Messieurs E et F) la qualité de produit à utiliser ;
- que l'assistance dans le choix du personnel ressort des conseils et des modèles de contrats exposés dans le manuel dossier @ N°1 ;
- qu'une assistance ponctuelle pouvait intervenir à la demande du franchisé.

Considérant que le Franchiseur produit ainsi un courrier de novembre 1989 adressé par Messieurs E et F à la suite d'une visite à un Franchisé de la chaîne démontrant l'implication de ces derniers dans les missions d'assistance et de conseil normalement dévolues au Franchiseur;

Qu'il y est écrit notamment que *"le produit @ N°1 plait à la clientèle et répond à une demande sur le marché du ... " (...)* *"le service commercial de la chaîne a mis au point, et vous a fourni des supports de communication différents pour toucher des deux cibles (clientèle d'affaires et clientèle familiale), soit des mailings entreprise pour la clientèle d'affaires et tracts avec jeux concours pour la clientèle familiale. Ces supports sont sérieux et éprouvés mais ils doivent être complétés par des actions personnelles"*

(...)

" Tous les détails de préparation sont décrits dans le "cahier technique ... ", qui vous a été remis à l'ouverture. Nous achevons, actuellement, la rédaction d'un nouvel exemplaire de ce cahier. Celui-ci fige d'une manière précise chaque préparation. Une photo couleur illustre la présentation, et un coût indicatif est précisé (coût établi à partir d'une moyenne de prix PARIS/PROVINCE)."

Mais, considérant que, des éléments qui précèdent, il ressort néanmoins que l'assistance apportée par le franchiseur à ses franchisés a été manifestement limitée au regard de ses obligations contractuelles ;

Qu'il suffit de constater que la réunion de la commission de ... tenait lieu, pour le franchiseur, de toutes les autres réunions et faisait office aussi bien de réunion des franchisés que de séminaire d'actualisation des connaissances, réunions qui sont pourtant visées par des stipulations distinctes du contrat (art. IV.3 et IV.4) ; que de plus ladite commission ne s'est réunie que deux fois ;

Que pour ce qui est des inspections techniques, le seul document produit, qui, dans la mesure où il comporte la signature de Messieurs E et F, n'est pas sans intérêt, montre, toutefois, l'interprétation par trop sommaire que le Franchiseur donnait au contenu de cette prestation dont la réalisation telle que ressortant de la lettre de novembre 1989, ne pouvait manifestement pas, du fait de la généralité des observations qui y sont formulées, satisfaire l'attente des Franchisés ;

Que de même, il n'apparaît pas que la société Y, en-dehors de la mission ponctuelle confiée à Messieurs E et F, ait mis en place un quelconque service d'assistance téléphonique ou ait pratiqué des visites régulières d'établissements franchisés, ou encore, ait diffusé les notes de service prévues à la clause IV.16 du contrat ;

Considérant qu'en définitive le niveau minimal d'assistance fournie par le Franchiseur, qui ne s'est concrétisée que par l'établissement des fiches techniques - non exemptes elles-mêmes de critiques - et la mise en place - quelquefois tardives - de la carte, correspond à une exécution imparfaite du contrat ;

3°) Sur l'inexécution du contrat

Considérant qu'en dernier lieu, les sociétés A, B et C tirent motif des insuffisances de la société Y pour justifier leur refus de payer toute somme au titre de la redevance contractuelle de franchise, opposant une exception d'inexécution aux prétentions formulées par cette dernière ;

Que, sur ce point, il doit être distingué deux périodes dans l'exécution des contrats de franchise ;

Considérant, tout d'abord, que jusqu'en octobre 1991, il apparaît que si les engagements souscrits par la société Y n'ont pas été effectivement et complètement appliqués, il reste que, durant cette période, Messieurs E, F et G ne se sont vus réclamer aucune redevance de franchise ;

Qu'au surplus, par avenant de novembre 1990 signé avec Monsieur E et Monsieur F, la société Y a consenti à abaisser le taux de redevance contractuelle de x % pour les années 1990 et 1991 puis x % pour 1992, le taux étant porté à x % de 1993 à 1999 et à x % au-delà ;

Que ce n'est seulement qu'à compter d'octobre 1991 et de ses mises en demeure, que la société Y exigera de ses franchisés qu'ils s'acquittent de leurs obligations financières ;

Qu'à ces dates, Messieurs E, F et G ont refusé tout paiement alors même qu'ils continuaient à exploiter leurs établissements sous l'enseigne @ N°1, état de fait qui, au demeurant, se poursuit encore aujourd'hui ;

Considérant que les premières protestations à l'encontre de la société Y apparaissent précisément à cette période, soit après la première demande de paiement de redevances ;

Que ces réclamations portent essentiellement, dans un premier temps, sur le retard dans la mise en place de la carte automne-hiver 1991-1992 (lettre consignée d'octobre 1991) et sur quelques autres points secondaires (création de Pin's, évolution des tenues du personnel...), à l'exclusion de tout grief de fond ;

Que ce n'est qu'ensuite que chacun des franchisés, par lettres rédigées en termes identiques, articulera l'ensemble des griefs exposés en la cause et excipera d'une exception d'inexécution aux prétentions du franchiseur ;

Que, jusqu'en octobre 1991, il est donc constant que les engagements contractuels n'ont pas, de part et d'autre, été pleinement respectés et que chacune des parties, qu'il s'agisse du Franchiseur ou des Franchisés, s'est accommodée d'une situation en laquelle l'une et l'autre trouvaient intérêt à substituer au respect des clauses financières du contrat un investissement personnel propre à mettre au point le produit @ N°1 ;

Qu'en conséquence, la société Y doit être déboutée de ses demandes de paiement de redevances jusqu'à cette date, l'absence de facturation traduisant une intention tacite de renoncer à percevoir lesdites redevances ;

Qu'en revanche, à compter d'octobre et, plus encore, avec les mises en demeure qui s'ensuivirent, la volonté du franchiseur d'en revenir à une exécution stricte du contrat étant alors certaine, il convient de tirer les conséquences de ce changement d'attitude, en mettant à la charge de Messieurs E, F et G le paiement des redevances dues aux taux de x % concernant Messieurs E, F et x % concernant Monsieur G, ces taux s'appliquant au chiffre d'affaires de chacune des unités dont il a été donné communication en cours d'instance, et ce, jusqu'à la résiliation des contrats, soit en janvier 1992 ;

Qu'à ce titre, B devra verser à la société Y la somme de 22.417,31F, C, la somme de 17 631,79 F et A, la somme de 59.260,75 F, lesdites sommes portant intérêts au taux légal à compter de novembre 1991 ;

4°) Sur la résiliation du contrat

Considérant que les franchisés apparaissent, quant à eux, mal fondés, en leurs fins, moyens et conclusions ;

Considérant, en effet, que le moyen tendant à opposer une exception d'inexécution au paiement de redevances durant la période retenue ci-dessus ne peut être admis dès lors que les franchisés ont utilisé et continuent d'utiliser l'enseigne @ N°1 qui bénéficie, grâce à leur contribution, d'une notoriété certaine, comme en témoigne la lettre signée de MM. E et F de novembre 1989 (" le produit @ N°1 plaie à la clientèle ...");

Que Messieurs E, F et G sont mal venus à se plaindre de ne pas avoir bénéficié des prestations contractuelles promises par le franchiseur, alors qu'ils ont été chargés par ce dernier de mettre en place lesdites prestations au bénéfice de l'ensemble des franchisés de la Chaîne dans le cadre d'accords qu'ils ont acceptés et qui se superposent à leur propre contrat de franchise;

Qu'il est patent qu'ils n'ont jamais argué, avant octobre 1991, d'aucun manquement quelconque au contrat de la part de la société Y, ni tenté non plus de remettre en cause la validité du contrat pour absence de savoir-faire, alors qu'ils auraient été fondés, selon toute vraisemblance, à s'en prévaloir dans d'autres circonstances ; qu'après cette date, il est manifeste qu'ils ne sont plus fondés à se prévaloir de ce moyen en raison du savoir-faire spécifique au produit acquis par le franchiseur et de la mise au point des manuels, fiches techniques, ... et assistance dont ils ont été eux-mêmes les promoteurs ;

Qu'en conséquence, c'est à bon droit que, les mises en demeure de payer les redevances étant restées totalement infructueuses, le franchiseur a prononcé la résiliation des contrats litigieux en application et conformément à la clause résolutoire stipulée à l'article ... desdits contrats ;

Qu'il y a lieu de constater la résiliation des contrats en janvier 1992;

Que, cependant, cette résiliation doit être dite aux torts réciproques des parties, la société Y n'étant pas exempte de critique dans l'exécution des contrats, en particulier en ce que

par ses mises en demeure, elle a abusivement réclamé paiement de redevances antérieures à octobre 1991 qui n'étaient pas dues ;

Qu'il en résulte que les prétentions de la société Y tendant à voir condamnés ses franchisés à l'indemnité forfaitaire de l'article ... paragraphe 9 doivent être écartées ;

Qu'en revanche, la défenderesse reconventionnelle est bien fondée à réclamer une indemnité, calculée sur la base des contrats de franchise, pour utilisation de la marque @ N°1 postérieurement à la résiliation, eu égard au fait que les sociétés B, C et A, nonobstant la résiliation de leur contrat en janvier 1992 poursuivent toujours l'exploitation de leurs ... sous l'enseigne @ N°1 ;

Qu'il convient de déterminer cette indemnité en fonction du temps durant lequel chacun des franchisés a bénéficié de l'enseigne (10 mois) et en ramenant par ailleurs, dans un souci d'équité, le montant de la redevance qui aurait été due en contrepartie de cette utilisation au taux unique de 2 % pour les trois demandeurs ;

Qu'il en résulte que les sommes dues à ce titre sont, respectivement, de 50 000 F, 40 000 F et 60 000 F à la charge des sociétés B, C et A, sommes auxquelles s'ajouteront les intérêts de droit à compter de février 1992, date du dépôt des conclusions du franchiseur portant demande reconventionnelle ;

Considérant que la défenderesse sera déboutée du surplus de ses demandes qui n'apparaissent pas justifiées en l'espèce ;

Que chacun des franchisés conservera à sa charge ses propres frais et dépens engagés mais devra rembourser, en revanche, au franchiseur la moitié des frais que ce dernier a consignés au titre d'une demande reconventionnelle qui n'est que partiellement bien fondée ;

PAR CES MOTIFS

Le Tribunal arbitral du premier degré, statuant avec les pouvoirs d'amiable compositeur et en dernier ressort, conformément au Règlement d'arbitrage de la Fédération Française de la Franchise, sur un différend opposant les Franchisés C, B et A au Franchiseur Y au sujet de l'exécution et de la résiliation des contrats de franchise conclus entre les parties en février et avril 1988 et en janvier 1989 :

- Dit les sociétés C, B et A mal fondées en leurs fins, moyens et conclusions et les en déboute ;
- Dit la société Y partiellement bien fondée en ses demandes tendant à obtenir paiement des redevances de franchise, voir constater la résiliation des contrats en janvier 1992 et voir condamner les franchisés à verser une indemnité pour utilisation de la @ N°1 postérieurement à la résiliation des contrats ;
- Dit en conséquence que la société C devra verser à la société Y la somme de **DIX SEPT MILLE SIX CENT TRENTE ET UN FRANCS 79 CENTIMES (17 631,79 F)** avec intérêts de droit à compter du ... novembre 1991, la société B la somme de **VINGT DEUX MILLE QUATRE CENT DIX SEPT FRANCS 31 CENTIMES (22 417,31 F)** avec intérêts de droit à compter du ... novembre 1991 et la société A la somme de **CINQUANTE NEUF MILLE DEUX CENT SOIXANTE FRANCS 75 CENTIMES (59 260,75 F)** avec intérêts de droit à compter du ... novembre 1991, les intérêts courant jusqu'au complet paiement desdites sommes et ce, au titre des redevances dues entre octobre 1991 et janvier 1992 ;

- Constate la résiliation des trois contrats litigieux aux torts réciproques des parties en janvier 1992 ;
- Ordonne, en conséquence, la dépose aux frais des franchisés de tout panneau et enseigne et le retrait de toute publicité dépliant, catalogues ou affiches faisant référence à la marque @ N°1 et ce, dans un délai qui ne devra pas excéder la première quinzaine du mois de Novembre 1992 ;
- Dit n'y avoir pas lieu à application de l'article ... des contrats et déboute en conséquence le franchiseur de sa demande en paiement d'une indemnité forfaitaire;
- Dit en revanche, qu'au titre de l'utilisation abusive de la marque @ N°1 après janvier 1992, la société C devra verser à la société Y une indemnité de **QUARANTE MILLE FRANCS (40 000 F)**, la société B une indemnité de **CINQUANTE MILLE FRANCS (50 000 F)**, et la société A une indemnité de **SOIXANTE MILLE FRANCS (60 000 F)**, lesdites sommes étant assorties des intérêts de droit depuis le ... février 1992 jusqu'au complet paiement ;
- Déboute la société Y en ses demandes plus amples ;
- Dit que les sociétés C, B et A, qui conserveront à leur charge les frais et dépens qu'elles ont engagés dans la présente instance, devront rembourser conjointement et solidairement la somme de **VINGT DEUX MILLE FRANCS NEUF CENT TRENTE FRANCS (22 930 F)** à la société Y correspondant à la moitié des frais d'arbitrage que celle-ci a provisionnés en la cause, la société Y conservant le surplus à sa charge.

Fait à PARIS, le 6 Novembre 1992...

Le Président du Tribunal Arbitral.
Monsieur PH

Arbitres : MM. BJ

SJP

Le Secrétaire de séance :
Monsieur JCD