



MISSION DE RECHERCHE
Droit & Justice



N°17.50
Septembre 2020

LES CONFLITS JUDICIAIRES DANS LES CONTRATS DE FRANCHISE

Note de synthèse

Sous la direction de : Odile Chanut, Professeure en Sciences de Gestion, Université de Saint-Etienne et Marc Fréchet, Professeur en Sciences de Gestion, Université de Saint-Etienne

Ont également contribué à ce rapport de recherche : Thierry Lambert, Professeur de Droit Privé, Université de Lorraine, laboratoire Beta UMR 7522 ; Isabelle Sayn, Directrice de Recherche au CNRS, Centre Max Weber, UMR 5283

Le présent document constitue le rapport scientifique d'une mission réalisée avec le soutien du GIP Mission de recherche Droit et Justice (convention n°218 03 21 43). Son contenu n'engage que la responsabilité de ses auteurs. Toute reproduction, même partielle est subordonnée à l'accord de la Mission.

Note de synthèse

Les conflits judiciaires dans les contrats de franchise

Mission de recherche
Droit et Justice

Auteurs

Odile Chanut
Marc Fréchet
Thierry Lambert
Isabelle Sayn

septembre 2020

1. Problématique retenue et objectifs de la recherche

Chercheurs et praticiens tentent depuis de nombreuses années de prédire l'issue des conflits judiciaires. La référence à une norme commune constitue à cet égard un facteur important d'homogénéisation. Cependant, il apparaît que la régularité des décisions de justice comprend davantage que l'application stricte d'une règle par les juridictions sous l'influence unificatrice de la Cour de cassation. En dépit de ce sentiment, les recherches ont rarement tenté de donner une description systématique, voire statistique, des décisions de justice. Pourtant, l'émergence de la justice prédictive vient insister sur le besoin d'une approche davantage globale des décisions prises par les juridictions. Un tel besoin est particulièrement vif dans le domaine des contrats de franchise. Ces contrats unissent, pour une durée le plus souvent déterminée, un franchiseur, tenu d'apporter son savoir-faire, et un franchisé, dont l'obligation principale sera de verser une redevance. En tant que tel, le contrat de franchise est particulièrement répandu, en ce qu'il permet un démarrage d'activité rapide pour le franchisé, dont les investissements seront limités. En résultera de même une expansion du réseau à moindre coût pour le franchiseur. Le monde français du commerce a d'ailleurs abondamment recours à cette forme contractuelle. Pour autant, les travaux existants sur la franchise soulignent son caractère fréquemment conflictuel. D'un côté, le franchisé qui acquiert définitivement le savoir-faire du franchiseur n'a plus d'incitation à verser la redevance promise. Symétriquement, le franchiseur peut se montrer évasif ou mensonger quant au contenu du savoir-faire, celui-ci ne pouvant que difficilement être évalué *ex ante* par le franchisé. De ce fait, les relations entre franchiseur et franchisé se révèlent ambiguës et difficiles ; et bien souvent, elles dégénèrent en conflit. Pour cette raison, le contentieux des contrats de franchise s'avère abondant. Il s'agit donc d'un terrain particulièrement propice à l'étude de la manière dont les magistrats vont trancher les litiges. D'un côté, les contrats de franchises sont aisément comparables dans leurs caractéristiques principales. De l'autre, les situations de conflit offrent une diversité de morphologies, allant de la phase pré-contractuelle aux obligations censées perdurer après que la relation a pris fin.

La recherche menée a été réalisée par une équipe pluridisciplinaire de quatre chercheurs qui ont collaboré afin de voir s'il était possible de bâtir un modèle prédictif des décisions de justice opposant franchiseurs et franchisés. La question de recherche est donc celle de l'identification des facteurs déterminant un certain résultat obtenu à l'instance. En ce sens, le travail réalisé s'inscrit dans la lignée des travaux qui, ces dernières années, s'efforcent de promouvoir une analyse statistique des décisions de justice, sur la base des faits relatés, en complément d'une analyse juridique traditionnelle.

À ce titre, une revue de la littérature préalable rappelle les principaux prismes d'analyse du contrat de franchise. Cette relation a été souvent analysée sous l'angle des théories économiques mais également par les théoriciens des organisations. Si les facettes de la relation qui sont mises en évidence diffèrent selon les études, toutes convergent sur la difficulté de structurer contractuellement une opération qui puisse s'avérer pérenne. Ceci explique que les recherches spécifiques sur le conflit dans la franchise se soient fortement développées au cours des dernières années. Pourtant, dès qu'il s'agit d'aborder la dimension judiciarisée du conflit, les explications et les théories deviennent beaucoup plus rares. On ne

dispose alors que de certaines explications anciennes et générales qui n'ont jamais été appliquées au cas particulier des relations de franchise. C'est ainsi que la revue de la littérature réalisée, tout en posant le cadre de l'analyse du contrat considéré, confirme le besoin de nouvelles études approfondies et exploratoires afin de comprendre les stratégies des organisations face au droit.

2. Approches méthodologiques et données mobilisées

La méthode retenue a consisté à rassembler puis coder un échantillon de décisions rendues dans le domaine de la franchise par des cours d'appel françaises. Grâce à la base Jurica, tenue par la Cour de cassation, il a été possible de collecter 775 décisions exploitables sur la période allant de 2006 à 2018. Suite à la sélection des décisions pertinentes, le travail a consisté à développer une grille de codage. Il s'agissait de parvenir à restituer les principales informations factuelles et juridiques qui étaient contenues dans les décisions, ceci afin de les rendre exploitables sous forme d'une base de données. En définitive, la grille a permis de restituer les informations principales suivantes :

- Identification de l'arrêt ;
- Parties en appel ;
- Procédure antérieure à l'arrêt ;
- Décision déferée ;
- Eléments de cadrage contractuels et autres éléments factuels ;
- Demandes en appel ;
- Moyens en appel ;
- Solution juridique de la cour ;
- Texte libre pour faire part d'éléments non prévus dans la grille, ou de tout commentaire utile à l'analyse.

Parallèlement à ce travail, l'identité des entreprises impliquées dans les décisions a été relevée. Grâce à cette information, il a été possible de rechercher des données de nature comptable et financière sur une base de données spécialisée, en l'occurrence la base DIANE. Les données collectées ont été ensuite fusionnées avec la base principale pour aboutir à un seul jeu de données. Il convient de préciser à cet égard que les données comptables et financières collectées se sont révélées parcellaires. En utilisant les données seulement obtenues par le biais d'extractions, seule la moitié des affaires pourrait être correctement renseignée. Nous avons donc procédé à l'imputation des données manquantes afin de disposer d'un échantillon complet, et de pouvoir apparier toutes les décisions rendues aux données concernant les protagonistes, notamment leur chiffre d'affaires, leur trésorerie et leur âge.

Il a ensuite été possible de mener des analyses descriptives des variables. Ces analyses ont comporté deux principaux volets.

Le premier visait à donner une description générale des affaires, de leurs caractéristiques procédurales, des demandes effectuées et des montants accordés. Nous avons ainsi décrit les données par les traitements les plus simples et les plus limités : moyennes, fréquences, dispersions.

Sur cette base, les statistiques descriptives ont permis de dresser une série d'enseignements. Les franchisés ne sont présents qu'une fois dans les procès en appel tandis que les

franchiseurs peuvent être présents à de multiples reprises. La majorité d'entre eux ne sont présents cependant qu'une fois. Au demeurant, l'agressivité procédurale relève bien du franchisé : il est le plus souvent auteur de l'assignation et de l'appel. Sur le fond, franchisé comme franchiseur soutiennent une variété de demandes qui impliquent des obligations à paiement. Les montants accordés sont, sans surprise, inférieurs à ceux sollicités. Toutefois, le franchiseur semble obtenir des résultats mieux calibrés, plus proches de ses sollicitations. Il s'agit là d'une perception assez nette des inégalités entre franchiseurs et franchisés.

L'inégalité s'exprime pleinement lorsqu'on se penche sur les caractéristiques des parties à l'instance. Le niveau de chiffre d'affaires et de trésorerie présente véritablement un fossé entre franchiseur et franchisé. Seul l'âge apparaît comme davantage comparable.

L'autre volet touche la question spécifique des chefs de demande. Nous utilisons ce terme de "chefs de demande" pour désigner les motifs par lesquels les parties sollicitent une décision qui leur soit favorable. La restitution que nous en proposons s'appuie sur une tension entre intérêt de l'exhaustivité et besoin de synthèse. Chacune des grandes catégories de chefs de demande est abordée successivement : ceux de la phase pré-contractuelle, les manquements imputés au franchiseur puis ceux qui sont attribués au franchisé. Finalement, la question de la défaillance sur les engagements post-contractuels a été traitée. Pour chacune de ces catégories de griefs, nous avons procédé en trois temps. Une première approche a consisté à présenter, de manière complète, les griefs soulevés contre l'adversaire. Il s'agissait principalement, à cet égard, d'une présentation des fréquences avec lesquelles les chefs de demande étaient soulevés et accueillis par le juge. Un deuxième temps fut consacré à la question de la réduction. L'objectif était de voir comment, en éliminant les chefs de demande les plus rares et en rassemblant ceux qui apparaissent relever de la même logique, il était possible de mener une réflexion sur la manière de résumer différentes variables en un nombre plus réduit. Ce type de démarche s'est appuyé de manière classique sur des analyses factorielles. En synthèse de chaque phase, nous avons énoncé les deux ou trois dimensions, issues de l'analyse factorielle et retenues pour la modélisation. Finalement, les variables retenues ont été les suivantes :

Phase concernée	Chefs de demande retenus
Phase pré-contractuelle	Défaut dans l'information documentaire préalable
	Manque d'attractivité du concept, manque de savoir faire
Manquements contractuels	Manquement du franchiseur à ses obligations de soutien et de coopération
	Rupture fautive par le franchiseur de la relation
	Défaut de paiement des redevances ou des factures
	Manque de loyauté ou de coopération
	Rupture fautive des relations par le franchisé
Manquements post-contractuels	Manquements post-contractuels du franchiseur
	Manquements post-contractuels du franchisé

Modélisation

Sur le fondement de variables analysées sur un plan descriptif, nous avons pu bâtir des modèles explicatifs du succès à l'instance. Ce succès a été conçu comme le résultat financier qu'en retiraient les parties à la fin de la procédure d'appel. Nous avons en conséquence recherché quels étaient les facteurs, parmi lesquels les chefs de demande et les caractéristiques des partenaires, qui étaient susceptibles d'être liés avec un succès plus ou moins marqué de chacun des protagonistes. Cette investigation s'est effectuée par le biais de séries de régression. Leur formulation a pu varier, de même que les méthodes d'estimation employées. Toutefois, si les modèles que nous avons proposés offrent des différences, ils doivent être simplement conçus comme des variations dans la manière de mesurer l'impact des variables sur le succès à l'instance. A partir des estimations réalisées, nous concluons sur les impacts respectifs des variables.

Principales conclusions de la recherche

Les chefs de demande présentent une hiérarchie nette quant à l'impact sur le résultat du procès. C'est ainsi que le défaut de paiement du franchisé est associé à un résultat plus élevé pour le franchiseur, avec l'intensité la plus importante. Les autres chefs de demande sont suivis avec des intensités moindres. Au demeurant, on a constaté que la rupture de la relation considérée comme fautive était en moyenne sanctionnée, qu'il s'agisse du franchiseur ou du franchisé. En revanche, d'autres chefs de demande pouvaient connaître un traitement plus flottant. C'est ainsi que le défaut d'information préalable sur un plan documentaire — à savoir le défaut de remise d'un DIP ou de comptes prévisionnels suffisamment réalistes — semblait parfois n'avoir qu'une influence limitée dans la détermination du résultat obtenu par les parties. En termes de montant, on a vu toutefois que ce chef de demande s'avérait bien favorable au franchisé. Enfin, dans certains cas, le chef de demande était associé selon une logique contraire à l'objectif recherché par son auteur. Les manquements du franchiseur pendant le contrat, tels qu'allégués par le franchisé, — défaut d'assistance et de loyauté — étaient ainsi positivement liés à un meilleur résultat pour le franchiseur.

Parallèlement, les caractéristiques des partenaires sont apparues n'avoir qu'une influence directe limitée sur le résultat du procès. Ce constat, joint à des observations parfois contradictoires sur l'influence des chefs de demande, ont amené à considérer que la position procédurale devait être incluse dans les modélisations proposées. En effet, la place de l'assignation est apparue essentielle pour permettre une articulation des variables qui s'ajuste le mieux aux données. L'initiative du procès est bien reliée de manière positive au résultat obtenu, à l'issue de l'instance, par son auteur. Les résultats suggèrent qu'il existe une situation favorable permettant d'ouvrir le litige sans que les données ne confirment que l'acte même soit le facteur explicatif du résultat obtenu. Les chefs de demande eux-mêmes subissent un sort différent selon l'auteur de l'assignation. On constate notamment que dans le cas où le franchisé est en défense à l'origine du procès, aucune de ses demandes reconventionnelles ne prospère. En revanche, le franchiseur apparaît comme capable de soulever ce type de demandes avec succès, comme celles liées à un défaut de paiement ou bien la rupture fautive du contrat.

Les résultats obtenus ne permettent pas de confirmer que la répétition des instances conduirait à de meilleurs résultats, tant le nombre d'instances que l'âge des parties ne paraissent avoir que peu ou pas d'importance. En revanche, les modèles suggèrent des schémas d'action plus complexes. En réalité, les caractéristiques individuelles auraient surtout une influence sur la propension à prendre l'initiative de l'assignation. Les entreprises d'un plus grand âge semblent répugner à déclencher les hostilités et laissent plus volontiers cette initiative à leur cocontractant. Les franchiseurs avec davantage de trésorerie se montrent en revanche davantage prompts à prendre l'initiative, témoignant ainsi du fait que la dimension financière est bien un facteur déterminant dans la décision d'initier l'affrontement judiciaire. Passée cette phase qui définit le demandeur initial, les ressources et caractéristiques de l'entreprise paraissent jouer un rôle bien moindre. Une exception importante, qui apparaît dans tous les modèles, nous semble toutefois devoir être relevée. La trésorerie du franchisé permet de résister au franchiseur, tout particulièrement dans le cas où celui-ci est l'auteur de l'assignation. On trouve là, à notre sens, une illustration directe du fait que soutenir une instance peut représenter une épreuve et que des ressources financières substantielles sont nécessaires pour y faire face. Le fait que l'on n'observe pas le même phénomène du côté du franchiseur pourrait indiquer un effet de seuil. Les franchiseurs donnent à voir des tailles et des volumes d'affaires bien plus importants que les franchisés. Il fait dès lors peu de doute qu'ils sont en mesure d'assumer tous les frais d'avocat et d'expertise, par exemple, inhérents à un procès : aucune discrimination n'apparaît possible sur ce point. Les franchisés, se situant à un niveau plus modeste, peuvent en revanche témoigner de différences entre eux dans la capacité à allouer des fonds au déroulement du procès. Il en résulterait que les plus faibles seraient balayés sans résistance tandis que ceux pouvant élever quelques moyens se montreraient plus difficiles à affronter.