

## CAS PRATIQUE

Monsieur Gérard Bouchard est comptable dans une grande entreprise. En janvier 2010, sa société traversant de graves difficultés financières, il est licencié pour motif économique. Ne souhaitant pas rester inactif et devant nourrir sa femme et ses trois enfants, il décide alors, sur les conseils d'un de ses amis, de se rapprocher de la société « Ying & Yang, Speed Love » dont le siège social est à Bikini Bottom (Polynésie Française). En effet, cette société a mis au point un concept tout à fait révolutionnaire de « speed dating » à destination des jeunes cadres dynamiques qui, trop occupés à œuvrer pour leur réussite professionnelle, n'ont pas le temps de soigner leur vie sentimentale. Séduit, Gérard Bouchard négocie avec la société « Ying & Yang », la mise en place d'une franchise sur Clermont Ferrand. Une lettre d'intention est signée le 2 février 2010.

Pour permettre la mise en place de la franchise, il constitue avec deux amis, Marius Magalucci, conseiller en produits défiscalisés, et Victor Tavaréz, plombier, la SARL « Au bon Cœur » dont le siège social est 12 place de Jaude à Clermont-Ferrand. Lors de la constitution de la société, M. Gérard Bouchard fait un apport en capital de 25.000 euro, lesquels représentent la quasi intégralité de sa prime de licenciement. Il devient ainsi titulaire de 153 parts soit 51% du capital. Marius Magalucci étant associé à hauteur de 29 % (87 parts) et Victor Tavaréz à hauteur de 20 % (60 parts).

Dans le cadre de la mise en place du contrat de franchise, la société Ying & Yang exige que M. Gérard Bouchard, en sa qualité de « Partenaire Opérationnel » se porte caution solidaire de toutes les sommes que seraient amenées à devoir la SARL « Au Bon Cœur ». Sur les conseils de Marius Magalucci, M. Bouchard fait stipuler au contrat que son engagement solidaire est limité « à la totalité des parts sociales qu'il détient dans la société « Au bon Cœur » et qu'il affecte à la garantie des sommes que serait amenée à devoir sa société ». Le 14 février 2010 le contrat de franchise par lequel la concession exclusive de l'enseigne « Ying & Yang, Speed Love » est accordée à la société « Au bon Cœur » est signé pour 7 ans. Ce contrat contient une clause de non rétablissement pour une durée de trois années sur le territoire anciennement exploité par le franchisé.

Il loue alors un local auprès de la Société AUVERFONCIER. Ne sachant si son activité va se développer ou non, il choisit d'un commun accord avec le bailleur de signer, le 15 février 2010 avec effet immédiat, un contrat intitulé bail précaire d'une durée de 2 ans à titre d'essai.

Très rapidement, grâce à l'accès aux fichiers du franchiseur et à une assistance-conseil efficace pour les problèmes techniques, psychologiques, commerciaux, administratifs et publicitaires, la franchise de M. Bouchard devient extrêmement florissante. C'est à peine si son essor est affecté par l'absorption de la société « Ying & Yang » en juin 2011 par son concurrent « Matriconseil », leader incontesté des agences matrimoniales. En effet, le PDG de Matriconseil adresse peu après la fusion-absorption, un courrier par lequel il assure à M. Bouchard que la nouvelle entité « Matri & Ying SAS », issue de la fusion et dont le siège social est sis désormais à Paris, poursuivra l'intégralité des accords avec le même professionnalisme et le même dévouement que la société « Ying & Yang ».

Mais les événements vont s'accélérer à compter de février 2012. Dans un premier temps, M. BOUCHARD entre en conflit avec l'un de ses associés Marius Magalucci ou plus exactement avec la femme de ce dernier. En effet, il faut savoir que depuis quelque mois Marius Magalucci est en réanimation à l'Hôpital de la Timone à Marseille après avoir été repêché in extremis au large du vieux port, suite à un « léger différend » avec l'un de ses clients à qui il

avait prodigué un conseil patrimonial peu judicieux. Depuis cet empêchement, c'est son épouse, commune en biens, qui assiste à toutes les assemblées de la société « Au bon cœur » lors desquelles elle s'oppose systématiquement aux décisions du gérant dont elle conteste la politique commerciale. Elle soutient par ailleurs qu'un de ses amis (actionnaire d'Eurotunnel) lui a assuré qu'elle avait, en qualité de « co associée » les moyens de faire « dissoudre la boîte » (sic) si le gérant persistait à ne pas « prendre en compte ses droits d'associé minoritaire » lesquels jouissent désormais d'une protection tout à fait remarquable (resic).

Par ailleurs les relations avec le franchiscur s'enveniment. M. BOUCHARD est en effet amené à constater depuis plusieurs mois une dégradation dans le service offert par le franchiseur qui ne répond plus aux demandes de conseil et d'assistance de la part de son franchisé. De plus, le contrat de franchisage mentionnait l'existence d'une publicité faite par la société « Ying & Yang » à l'échelon national et local et de promotions. Or, M. BOUCHARD a constaté que ce service de publicité n'était pas rendu, aucune publicité n'étant faite pour les franchisés de province, et que d'ailleurs la revue " Que Choisir " de juin 2004 avait souligné le manque absolu de savoir-faire de « Matri & Ying » dont les offres étaient indigentes. Enfin, M. BOUCHARD est persuadé que le concept de « speed dating » n'a en fin de compte rien d'original.

Au vu de l'ensemble de ces éléments, il considère, pèle mèle, que le contrat est nul et résiliable dès lors qu'il a été en fin de compte trompé sur la nature et la consistance de celui-ci...

Il souhaite ainsi faire pression sur la société « Matri & Ying » pour renégocier les termes de l'accord. Si le Franchiseur refuse, M. BOUCHARD est en effet persuadé qu'il pourra faire facilement tomber le contrat de franchise ainsi que la clause de non concurrence qui y est insérée et qui viole, selon lui, les règles en la matière. Pour démontrer que ses menaces ne sont pas vaines, il refuse depuis 6 mois de verser les redevances au franchiseur. La société « Matri & Ying », contre-attaque immédiatement en faisant délivrer à M. BOUCHARD un commandement d'avoir à payer la somme de 67.909 euro au titre de son engagement de garantie solidaire.

Apprenant ces difficultés, la société AUVERFONCIER lui a fait délivrer le 15 décembre 2011, une lettre recommandée par laquelle elle mettait fin au bail précaire à son échéance à savoir le 15 février 2012.

Face à ce qu'il considère comme un casus belli, M. Gérard BOUCHARD est bien décidé à engager les hostilités envers son franchiseur et son bailleur. Il vient vous consulter à cet égard. Vous rédigerez à son intention une consultation écrite dans laquelle vous vous efforcerez dans un premier temps d'identifier l'ensemble de ses problèmes. Vous lui exposerez ensuite brèvement les solutions qui s'offrent à lui ainsi que les risques auxquels il s'expose.

**L'usage des Codes NON ANNOTES est autorisé**