

AUDIENCE du 9 février 1998
à 14heures

à Messieurs les Président et Juges
composant la 1ère Chambre du
Tribunal de Commerce de PARIS

CONCLUSIONS

POUR :

1. la société SEBOL

Société anonyme au capital de 250.000 francs,
immatriculée au Registre du commerce d'ANTIBES
sous le numéro RCS B 340 945 062 (88 B 656)
dont le siège social est CENTRE COMMERCIAL CARREFOUR
Chemin de Saint Claude, 06600 - ANTIBES

représentée par le Président du Conseil d'administration,
Monsieur Bernard COLLORAFI, domicilié au siège social

2. La société B et O

société à responsabilité limitée au capital de 50.000 francs,
immatriculée au registre du commerce d'ANTIBES
sous le numéro RC B 408 592 236 (96 B 38)
dont le siège social est rond-point Weiseller
route de Grasse, 06600 - ANTIBES

représentée par son gérant, Monsieur Bernard COLLORAFI
domicilié au siège social

3. la société SARL LES PINS

intervenante volontaire
dont le siège social est 32, avenue de Cannes
06160 - JUAN LES PINS

représentée par son gérant, Monsieur Bernard COLLORAFI
domicilié au siège social

4. Monsieur Bernard COLLORAFI

né le 1er décembre 1945 à SOUSSSE, TUNISIE
de nationalité française, agissant en son nom personnel
et en sa qualité de signataire des contrats de location gérance
demeurant 21 b, chemin de l'Estelle, 06110 - LE CANNET ROCHEVILLE

Me Jean-Paul CLEMENT
Avocat au Barreau de PARIS
78, avenue Mozart, 75016 - PARIS
T° 01 45 27 63 02 - TELECOPIE 01 45 27 67 13
PALAIS B 405

et Me Michel SEVELLEC, SCP d'avocats
72, avenue Marceau, 75008 - PARIS
T° 01 47 20 92 40 - TELECOPIE 01 47 20 12 40
PALAIS W 09

2.

CONTRE :

La société MC DONALD'S FRANCE
société anonyme au capital de 180.000.000 francs
immatriculée au Registre du Commerce de VERSAILLES
sous le numéro B 722 003 936
dont le siège social est 1, rue Gustave Eiffel
78045 - GUYANCOURT CEDEX FRANCE

représentée par le Président du Conseil d'administration

ayant pour avocats

Me Jean Marie LELOUP, Michèle LELOUP
et Philippe MISSEREY
Avocats associés du Cabinet d'avocats LELOUP
61, rue Renaudot, 86000 - POITIERS

et la SCP VINCENT MOLAS LEGER CUSIN
Avocats au Barreau de PARIS
87, boulevard Saint Michel, 75005 - PARIS
PALAIS F 159

3.

PLAISE AU TRIBUNAL

1. SUR LA PROCEDURE

1-1 Il convient de rappeler que les sociétés SEBOL, B & O et Monsieur Bernard COLLORAFI ont assigné le 26 juin 1997 la société MC DONALD's devant le Tribunal de commerce de PARIS pour voir :

« - dire et juger que la société MC DONALD's n'a pas exécuté de bonne foi ses obligations

- la condamner en conséquence à indemniser les demandeurs du préjudice subi, en versant :

. à la société SEBOL la somme de 30 millions de francs, sauf à parfaire

. à la société B & O la somme de 5 millions de francs, sauf à parfaire

. à Monsieur Bernard COLLORAFI la somme de 10 350 000 francs, sauf à parfaire

. ainsi qu'à 50 000 francs à chacune au titre de l'article 700 du NCPC »

L'affaire a été évoquée à trois reprises devant le Tribunal de commerce (8 septembre, 6 octobre, et 3 novembre 1997) et la société MC DONALD's n'a pas cru devoir prendre des conclusions motivées en réponse à l'assignation, et à l'audience du 3 novembre 1997, a fait renvoyer cette affaire au rôle.

Ce sont les sociétés SEBOL et B & O ainsi que Monsieur Bernard COLLORAFI qui, par l'intermédiaire de leur avocat mandataire d'audience, Me SEVELLEC, demandèrent à faire revenir cette affaire devant le Tribunal de commerce, et ce, à l'audience du 9 février 1998.

1-2 Dans l'intervalle, la société MC DONALD's a cru devoir saisir Monsieur le Président du Tribunal de commerce de PARIS statuant en référé dans la journée du 9 janvier 1998 pour l'audience du 15 janvier 1998 aux fins de lui demander :

- d'ordonner aux sociétés SEBOL, B & O et L'EURL LES PINS

« d'arrêter tout acte d'exploitation du fonds de commerce de restauration rapide appartenant à la société MC DONALD's FRANCE et ordonner l'expulsion des dites sociétés des locaux »

situées aux différentes adresses précisées ci-dessus.

- d'enjoindre aux dites sociétés de remettre au propriétaire du fonds :

- les clefs du restaurant

4.

- la liste du personnel
- les contrats de travail ainsi que les dossiers relatifs à chacun des salariés, afin de permettre la poursuite normale des contrats de travail
- les comptes de l'exploitation jusqu'au jour de l'abandon de cette exploitation par les dites sociétés.
- dire que ces trois sociétés et Monsieur Bernard COLLORAFI, gérant de ces sociétés, devront exécuter l'intégralité des dispositions ci-dessus, sous peine d'astreinte
- nommer Me ZONINO pour effectuer l'inventaire
- donner acte à la société MC DONALD's de ce qu'elle se réserve de faire valoir tous droits à l'égard des dites sociétés
- condamner les dites sociétés à verser chacune la somme de 10 000 francs au titre de l'article 700 du NCPC.

Par ordonnance rendue le 15 janvier 1998, le Président du Tribunal de commerce de PARIS a dit qu'il n'y avait lieu à référé et a débouté la société MC DONALD's de sa demande.

1-3 Depuis cette audience, la société MC DONALD's a, à la suite d'une requête à Monsieur le Président du Tribunal de commerce de PARIS assigné la société EURL LES PINS aux mêmes fins, en demandant d'ordonner la jonction de cette instance avec l'affaire opposant la société MC DONALD's FRANCE à Monsieur COLLORAFI et aux sociétés SEBCL et B & C.

Il convient de donner acte aux concluantes de leur accord sur la jonction des deux affaires.

1-4 On peut noter également que, très curieusement, des conclusions au fond devant le Tribunal de commerce de PARIS ont été communiquées par télécopie le 10 janvier 1998 dans le cadre de l'instance en référé alors qu'elles n'avaient pas été régulièrement signifiées aux audiences de procédure, ces conclusions ayant été adressées officiellement par les mandataires d'audience le 30 janvier 1998, postérieurement à l'audience de référé.

2. SUR LES FAITS

2-1 Tant dans son assignation en référé que dans ses conclusions au fond et dans son assignation à bref délai contre la société EURL LES PINS, la société MC DONALD's passe sous silence les éléments essentiels des relations contractuelles existant entre la société MC DONALD's FRANCE et Monsieur Bernard COLLORAFI, agissant tant en son nom personnel qu'en sa qualité de Président du conseil d'administration de la société SEBCL et gérant de la société B & C et de l'EURL LES PINS, et elle ne communique que sa propre correspondance, « oubliant » les lettres circonstanciées adressées par Monsieur COLLORAFI.

5.

Il convient de rappeler que Monsieur Bernard COLLOPAPI a signé un contrat de location gérance pour ouvrir un restaurant MC DONALD's dans la galerie commerciale CARREFOUR à ANTIBES et ce, le 3 août 1987, après avoir démissionné de ses fonctions de directeur d'agence dans une banque à MOUGIN et effectué un stage non rémunéré à ses frais, dans des restaurants MC DONALD's pendant neuf mois, faisant ainsi un investissement, en temps et en argent, considérable.

Il était ainsi le 18ème franchisé du réseau MC DONALD's (et le 45ème restaurant MC DONALD's en FRANCE) et faisait confiance au réseau MC DONALD's à un moment où le réseau, bien que très connu aux Etats Unis et dans certains pays du monde, était encore très largement reconnu en FRANCE.

Le contrat prévoyait une redevance de gérance de 12 % avec un minimum de 150 000 francs HT mensuel, une redevance de services de 5 % et une participation à la publicité nationale de 4,5 %.

C'est sur la foi d'une plaquette très élogieuse, où l'on vantait les mérites de la franchise et d'un document personnalisé intitulé

« ETAT DES PERTES ET PROFITS »

qu'il signa le contrat.

Ce dernier document prévoyait des ventes nettes de 12 500 000 francs la première année et de 19 000 000 francs la troisième année,

avec un revenu net négatif pour la première année de 433 750 francs, mais un bénéfice de 1 233 810 francs pour la troisième année.

Grâce au travail acharné de Monsieur COLLOPAPI, le chiffre d'affaires de 19 000 000 francs fut pratiquement atteint la troisième année (18 329 000 francs en 1989) et augmenta régulièrement jusqu'à 1993 (27 973 000 francs).

Parallèlement, si les deux premiers exercices furent en perte, (- 2 400 000 francs) les bénéfices commencèrent à poindre en 1992 (311 000 francs) pour être de 1 453 000 francs en 1993.

L'année 1994 vit une stagnation du chiffre d'affaires (27 372 000 francs) et du résultat net (1 330 000 francs), tandis que l'année 1995 fut l'amorce d'un recul (24 754 000 francs) et 1 010 000 francs de résultats nets, dus essentiellement à l'ouverture d'un restaurant QUICK à quelques centaines de mètres du restaurant exploité la société SEBOL.

2-2 C'est dans cette conjoncture qui commençait à devenir difficile, que Monsieur COLLOPAPI apprit que MC DONALD's avait l'intention, pour contrer son concurrent QUICK, d'installer un deuxième restaurant à quelques centaines de mètres du centre commercial CARREFOUR où était implanté le premier restaurant géré par la société SEBOL et dans sa zone primaire de chalandise.

Pour éviter qu'un autre franchisé ne s'y installe et récupère ainsi une partie de sa clientèle, Monsieur Bernard COLLOPAPI n'eut d'autre solution que de faire l'effort d'investissement et de travail pour ouvrir, le 9 octobre 1996, à son corps défendant, un deuxième restaurant situé dans sa zone primaire de chalandise, dont il confia la gestion à une SARL B & O 2.

6
dont il devenait le gérant, en faisant apport personnel à cette société de son compte courant positif dans la société SEBOL.

Il signalait donc pour son compte un deuxième contrat de location-gérance confiée à une société B & O pour une ouverture le 9 octobre 1996, tout en manifestant immédiatement ses craintes sur l'impact de cette ouverture sur son premier restaurant.

Les conditions financières étaient encore plus dures, puisqu'il était prévu 20 % de redevances de gérance + 5 % de redevances de services et 4,5 % de participation à la publicité, avec une redevance minimum de 45 000 francs HT mensuelle, chiffre qui fut ramené par avenant au contrat le 10 juin 1997 à 180 000 francs HT mensuels et 17 % de redevances, et ce uniquement pour l'année 1997. — 245.000f

Ses craintes se trouvèrent justifiées puisque le chiffre d'affaires de la société SEBOL pour 1996 chuta de 33 % (18 300 000 francs) et pour 1997 de plus de 50 % (à peine 11 500 000 francs).

Si le résultat net après impôt chuta en 1996 de 300 % (350 000 francs), ce résultat sera négatif pour 1997 pour plus de 1 000 000 francs pour la seule société SEBOL.

2-3 A la fin de l'année 1996, Monsieur Bernard COLLORAFI apprit que la société MC DONALD's poursuivait sa politique d'implantation sauvage et contraire aux intérêts de ses franchisés, en prévoyant l'ouverture prochaine de deux restaurants à ANTIBES OUEST et VALLAURIS, qu'elle comptait confier au franchisé de CANNES, Monsieur Patrick GILARSKI (précédemment Vice-président de MC DONALD's FRANCE) et constituer avec lui une joint-venture, les permis de construire demandés par la société MC DONALD's ayant été obtenus et les constructions en cours de réalisation.

Plutôt que de voir s'installer d'autres franchisés dans sa zone de chalandise, il demanda, toujours à son corps défendant, à la société MC DONALD's que lui soient attribués ces deux restaurants, ce qui permettrait de réaliser des économies de coût.

Après avoir essayé un premier refus, il revint à la charge, et finalement obtint de pouvoir ouvrir un troisième restaurant à ANTIBES OUEST, tandis qu'un autre franchise, Monsieur GILARSKI ouvrait à la même époque (avril 1997) un restaurant à VALLAURIS, situé dans la zone de chalandise du premier restaurant de Monsieur COLLORAFI et beaucoup plus près de son restaurant que de celui ouvert à CANNES par Monsieur GILARSKI.

Ce contrat était fait à des conditions plus rigoureuses que le premier, puisque la redevance proportionnelle était de 15 % avec un minimum de 100 000 francs HT et une redevance de services de 5 % et de participation à la publicité de 4,5 %.

Tout au long de l'année 1997, Monsieur COLLORAFI ne cessa d'alerter la société MC DONALD's sur l'impact considérable causé par ces ouvertures tous azimuts, en demandant des compensations.

La comparaison des chiffres d'affaires 1996 et 1997 pour la société SEBOL démontre un impact global de 50 % c'est-à-dire une amputation de chiffre d'affaires de 50 %.

7

En ce qui concerne le deuxième restaurant exploité par la société B & O, l'impact de l'ouverture des deux nouveaux restaurants MC DONALD's fut immédiat dès le mois de mai 1997 (moins 19 % sur les prévisions de

MC DONALD's) et se poursuivit tout au long de l'année (- 30 % sur les prévisions).

En définitive, le chiffre d'affaires des trois restaurants a dépassé en 1997 légèrement le chiffre d'affaires réalisé par la société SEBOL en 1994 (27 000 000 francs) puisqu'il est de 31 000 000 francs, mais il ne représente que 60 % des prévisionnels réalisés par la société MC DONALD's (52 000 000 francs).

Malgré les demandes pressantes de Monsieur COLLORAFI, la société MC DONALD's refusa toute concession et toute aide financière et c'est dans ces conditions que Monsieur Bernard COLLORAFI et les sociétés SEBOL et B&O furent dans l'obligation d'assigner dès le mois de juin 1997 leur franchiseur devant le Tribunal de commerce de PARIS pour faire estimer le préjudice subi du fait de la politique insensée de la société MC DONALD's.

2-4 SUR L'ECONOMIE DU CONTRAT

Il convient de souligner les conséquences perverses du contrat de location-gérance, notamment lorsqu'il est exécuté de mauvaise foi par le franchiseur, ce dont le franchisé ne peut se douter lorsqu'il signe le contrat.

Le franchisé est en réalité un faux franchisé, puisqu'il est locataire gérant pour une durée de vingt ans et qu'à l'issue du contrat, il n'a rien capitalisé puisqu'il n'est pas propriétaire du fonds de commerce, alors qu'il a investi pour l'aménagement et le matériel d'équipement, comme en l'espèce où Monsieur COLLORAFI a investi 10 000 000 francs, dont une somme de 3 135 707 francs reste due aux banques.

Le système repose donc sur la réalisation de bénéfices qui, ajoutés à la rémunération normale du franchisé, lui permet de retirer une rentabilité qui doit être équivalente à celle qu'obtiendrait un franchisé propriétaire de son fonds de commerce.

Cela suppose que le contrat soit exécuté de bonne foi, ce qui n'a évidemment pas été le cas.

Il convient de noter également que bien que l'esprit de partenariat est vanté dans tous les documents émanant de MC DONALD's, il s'agit en l'espèce d'un partenariat à sens unique.

Si le chiffre d'affaires du franchisé augmente, le franchiseur en profite par le biais de la redevance de 12 % pour la société SEBOL, 20 % pour la société B & O, 15 % pour la société LES FINES (ajoutée à la redevance de services de 5 %) avec un minimum forfaitaire.

Si le chiffre d'affaires du franchisé baisse, sa rentabilité diminue et peut devenir même négative (ce qui est le cas en l'espèce) tandis que cette situation n'a aucun impact sur MC DONALD's puisque le franchiseur a prévu une redevance minimum forfaitaire.

- de 150 000 francs HT pour la société SEBOL
- de 245 000 francs HT, pour la société S & O -
- de 100 000 francs HT, pour la société LES PINS,

soit au total une redevance mensuelle de 495 000 francs HT, soit 5 940 000 francs annuels HT.

Ainsi donc, tous les risques sont pour le franchisé qui, s'il est en dessous du seuil règle toujours la même redevance pour un chiffre d'affaires qui peut être déclinant, ce qui a été le cas en l'espèce.

C'est dire qu'arrivé à un certain seuil, le franchisé ne peut plus régler la redevance, et c'est ce qui est arrivé en l'espèce.

Soutenir, comme le fait la société MC DONALD's dans ses conclusions devant le Tribunal de commerce, que Monsieur COLLOPFI a un chiffre d'affaires consolidé de 31 millions, supérieur au chiffre d'affaires précédent, est aberrant puisque, s'il avait réalisé ce chiffre d'affaires avec un seul restaurant, il aurait réglé une redevance annuelle de :

$$\frac{31\,000\,000 \times 12}{100} = 3\,720\,000 \text{ francs HT}$$

alors qu'il doit régler une redevance minimum annuelle de 5 940 000 francs HT, soit une différence de 2 220 000 francs HT par an, sauf pour l'année 1997, une différence de 1 440 000 francs HT..

C'est dire que dans ce « partenariat » particulièrement inégalitaire, la société MC DONALD's a intérêt à ouvrir le maximum de restaurants pour percevoir le maximum de redevances par le biais de la redevance minimum, ce qui lui permet de surcroît d'éliminer la concurrence externe, ce dont elle se vante d'ailleurs dans ses conclusions (élimination de BURGER KING).

La stratégie de la société MC DONALD's est au demeurant évidente, puisque

- d'une part, les franchisés, et notamment ceux de la région Sud-Est dans laquelle se trouve Monsieur Bernard COLLOPFI ont vu leur chiffre d'affaires régulièrement diminuer (le chiffre d'affaires moyen est passé de près de

- 17 000 000 francs en 1993
- à 16 000 000 francs en 1994,
- à 16 800 000 francs en 1995
- à 15 600 000 francs en 1996
- à 14 800 000 francs en 1997),

- d'autre part, le chiffre d'affaires français de MC DONALD's en exploitation propre comme en location gérance, est passé de 5,4 milliards en 1994 à 9,4 milliards en 1997 (soit une augmentation de 55 %)

Cette augmentation est due à l'augmentation du nombre de restaurants qui est passé de 354 à 630 (plus 78 %) et non pas à l'augmentation des chiffres d'affaires des restaurants franchisés (qui, au contraire diminuent).

Il apparaît donc que la stratégie de la société MC DONALD's est de plafonner les chiffres d'affaires des franchisés en leur refusant d'ouvrir de nouveaux restaurants ou en le faisant avec réticence (ce qui permettrait à ces franchisés d'amortir leur coût) tandis que la société MC DONALD's elle-même continue à améliorer ses performances, tant sur le plan du chiffre d'affaires (+ 55 %) que sur le plan des profits obtenus notamment par le biais de la redevance minimum.

Les risques sont donc pour les franchisés et le profit toujours pour le franchiseur, quelque soit l'hypothèse.

OU EST EST PARTENARIAT TANT VANTÉ ?

En effet, en cas de nouvelle ouverture d'un restaurant, même impactant la zone du premier restaurant, les profits de la société MC DONALD's sont les suivants :

- la nouvelle redevance forfaitaire qui s'ajoute à la première
- les redevances proportionnelles qui seront réglées ultérieurement dans le cas d'un dépassement du minimum

En revanche, le franchisé est condamné à ouvrir de nouveaux restaurants, faute de quoi il perdra du chiffre d'affaires et de la rentabilité, passant d'un bénéfice substantiel à une perte.

(C'est la raison pour laquelle Monsieur COLLORAFI a offert à Monsieur DAUFES, franchisé MC DONALD's de GRASSE qui était verdeur, de lui reprendre son restaurant, sous réserve de l'accord de la sté MC DONALD's à qui le double de la lettre était envoyé.

« pour lui permettre de supporter l'ensemble des frais généraux »
pièce 74 adverse)

C'est ce qui s'est passé pour Bernard COLLORAFI qui, comme le souligne la société MC DONALD's, est passé d'un résultat net de 1 400 000 francs en 1994 à un résultat net de 352 000 francs en 1996 et à une perte qui sera de 3 200 000 francs pour l'ensemble des trois sociétés en 1996 et 1997.

Il convient d'avoir présent à l'esprit que si Monsieur COLLORAFI avait laissé un autre franchisé ouvrir à sa place le restaurant de la société B & Q et celui de la société LES PINS, il n'aurait pas récupéré le chiffre d'affaires de ses restaurants et aurait ainsi vu son chiffre d'affaires total pour son unique restaurant passer de 27 000 000 francs, puis de 24 000 000 francs à 11 500 000 francs (chiffre d'affaires réalisé par la société SEBOL en 1997), ce qui aurait à coup sûr provoqué le dépôt de bilan.

2-5 SUR LA POLITIQUE DE DEVELOPPEMENT DE LA SOCIETE MC DONALD's

Il convient de souligner que la société MC DONALD's maîtrise l'ensemble de l'opération et est l'unique décisionnaire quant au choix de l'implantation du site.

Elle est généralement propriétaire du terrain
Elle est toujours propriétaire des constructions
Elle est toujours propriétaire du fonds de commerce.

En pratique, les franchisés ne sont prévenus que quelques semaines avant l'ouverture et la société MC DONALD's choisit « souverainement l'heureux élu » qui va être autorisé à ouvrir.

C'est par un abus de langage que la société MC DONALD's a pu écrire dans ses conclusions officieuses que

« Monsieur COLLOPFI a souhaité prendre ce restaurant en location gérance. Satisfaction lui a été donnée par MC DONALD's FRANCE ... Monsieur COLLOPFI a alors souhaité continuer à participer à la densification du réseau des restaurants MC DONALD's en demandant à devenir locataire gérant d'un fonds de commerce en projet à ANTIBES OUEST ».

Ces affirmations sont odieuses dans la mesure où la politique décidée unilatéralement par la société MC DONALD's a contraint Monsieur COLLOPFI à ouvrir ces restaurants, sous peine de disparition.

La contrepartie, si la société MC DONALD's avait respecté les règles de partenariat et de bonne foi qu'elle prône, aurait dû être une diminution sensible des redevances qu'elle avait promise dans sa lettre du 12 février 1997. Malgré les demandes répétées de Monsieur COLLOPFI il n'en a rien été.

Enfin, s'il est exact que le contrat ne prévoit pas d'exclusivité territoriale, il n'en reste pas moins que la société MC DONALD's est tenue de laisser à chaque restaurant une zone de chalandise lui permettant de réaliser le chiffre d'affaires prévisionnel établi par MC DONALD's avant chaque ouverture. L'ouverture d'un nouveau restaurant dans cette zone de chalandise, a fortiori dans la zone primaire de chalandise, est une infraction grave au contrat.

(voir jurisprudence BUT : jugement du Tribunal de commerce de PARIS, 30 septembre 1993, confirmé par PARIS 8ème Chambre C, 3 février 1994).

2-6

SUR LE PROFIT DE MONSIEUR COLLOPFI

Les tableaux commentés dans les conclusions au fond de la société MC DONALD's sont éloquentes, même s'ils se gardent bien de faire état de l'année 1997, année catastrophique pour les restaurants de Monsieur COLLOPFI.

Ils démontrent que sur onze années d'activité, seules les années 1991 à 1995, soit cinq ans, ont dégagé un résultat net significatif et correspondant aux promesses contenues dans les documents fournis avant la signature du contrat par MC DONALD's. Les résultats des deux premières années furent très largement négatifs (moins 2 500 000 francs), les deux années suivantes très légèrement positifs ainsi que l'année 1996; quant à l'année 1997 qui ne figure pas, et pour cause, sur les tableaux fournis par la société MC DONALD's, elle est très largement négative, de même que le sera l'année 1998.

11

Société SEBOL 1997	- 1 000 000 francs
Société B & O 1996	- 700 000
Société B & O 1997	- 1 200 000
Société LES PINS 1997	- 300 000
TOTAL	- 3 200 000 francs

C'est dire que ce n'est pas la gestion de Monsieur Bernard COLLOPAPI qui peut être en cause.

Bien au contraire, il sera démontré que dès le dernier trimestre 1996, lorsqu'il ouvre le restaurant drive par l'intermédiaire de la société B & O, il réalise une économie de charges drastique sur la société SEBOL.

Il convient de rappeler que :

- depuis dix ans il n'a jamais eu d'observation défavorable sur sa gestion, les documents comptables étant examinés chaque mois par la société MC DONALD's
- que toutes les dépenses effectuées l'ont été dans l'intérêt des restaurants
- qu'il a toujours été félicité par les dirigeants de la société MC DONALD's
- que tous les contrôles effectués lui ont donné les coefficients maximum de Qualité, Service, Propreté (notes A ou B) c'est-à-dire exceptionnel ou excellent, et encore récemment, en novembre 1997, pour le dernier restaurant ouvert en avril 1997. (à noter que les contrôles pour les deux autres restaurants ont été effectués en novembre et décembre 1997 et qu'oralement les notes de A et B ont été obtenues, ainsi que cela est confirmé par le personnel des sociétés SEBOL et B & O).

Par ailleurs, Monsieur Denis HENNEQUIN, PDG de MC DONALD's, dans une lettre du 13 janvier 1997 adressée à tous les Franchisés du réseau, qualifie l'équipe des restaurants MC DONALD's d'ANTIBES d'un très grand professionnalisme, équipe recrutée, animée et dirigée par Bernard COLLOPAPI depuis plus de dix ans.

C'est dire que la chute de chiffre d'affaires et de rentabilité ne provient pas de fautes de gestion ou d'une non-application des méthodes de MC DONALD's, mais provient uniquement des décisions désastreuses prises par MC DONALD's en méconnaissance de l'éthique de la franchise, d'ouvrir tous azimuts des restaurants, au mépris des intérêts les plus élémentaires de ses franchisés.

Quant au tableau intitulé :

« la rémunération brute, avantages en nature déclarés inclus »,
(pièce communiquée par la société MC DONALD's),

il est conforme à la rémunération de tous les gérants MC DONALD's ayant des restaurants aux chiffres d'affaires similaires.

12

La rémunération de Monsieur COLLORAFI est même inférieure à celle prévue par MC DONALD's dans ses documents.

Il est donc scandaleux de fausser le raisonnement en l'arrêtant à l'année 1996, puisque c'est justement à partir d'octobre 1996 que la situation va changer.

En effet, si l'on fait la balance des résultats nets sur dix ans en tenant compte des pertes de 1996 et 1997 (et en intégrant les pertes de B & O et de la société LES PINS, ce n'est pas 4. 587 280 francs de résultats pour onze ans, mais

4 587 280 francs - 3 200 000 francs = 1 400 000 francs arrondis.

En ce qui concerne la rémunération de Monsieur Bernard COLLORAFI, il faut évidemment déduire les charges sociales, soit

5 740 000 francs x $\frac{20}{100}$ = 1 000 000 francs arrondis, soit une rémunération

nette avant impôt de 4 740 000 francs pour onze ans soit 430 000 francs nette avant impôts, rémunération inférieure à la rémunération moyenne des franchisés performants du réseau MC DONALD's.

Par ailleurs, sur ces sommes perçues par Monsieur COLLORAFI, il a reversé 1 500 000 francs dans ses trois sociétés.

Où est l'enrichissement personnel de Monsieur COLLORAFI au détriment de ses sociétés ?

Soutenir que, si Monsieur COLLORAFI avait diminué sa rémunération annuelle (par exemple de 100 000 francs ou 200 000 francs) cela lui aurait permis de payer les redevances à hauteur de 5 000 000 de francs par an ... est risible !

3. DISCUSSION

3-1 Il convient de rappeler qu'après avoir vainement tenté de convaincre pendant plus de six mois la société MC DONALD's de la nécessité de trouver une solution amiable pour réparer le préjudice subi par les différentes ouvertures de restaurants, Monsieur Bernard COLLORAFI s'est trouvé dans l'obligation d'assigner son franchiseur pour faire fixer par le Tribunal le montant de ce préjudice.

Aucune tentative de rapprochement ne fut tentée par la société MC DONALD's pendant l'été, et aux trois audiences la société MC DONALD's ne daigna pas déposer ses conclusions et fit même renvoyer l'affaire au rôle.

Dès que Monsieur Bernard COLLORAFI reçut les trois lettres de mise en demeure fin novembre 1997, il fit aussitôt faire des démarches au greffe du Tribunal de commerce de PARIS par l'intermédiaire de son mandataire d'audience, Me Michel SEVELLEC, pour faire revenir l'affaire le plus rapidement possible, et c'est lui qui a obtenu la date du 9 février 1998.

13

3-2 Il convient de souligner avec force que si les trois sociétés gérées par Monsieur Bernard COLLOPAPI ont réglé incomplètement les redevances dues en 1997 (aucune redevance n'est due pour les années antérieures), c'est la conséquence de l'exécution de mauvaise foi du contrat par la société MC DONALD's

C'est cette société qui est à l'origine des difficultés des trois sociétés, rendant impossible le règlement complet des redevances.

NEMO AUDITOR PROPRIO TURPITUDINEM ALLEGANS !

Il convient de souligner :

- que la société LES PINS dernièrement créée, a réglé ses redevances pour les mois d'avril, mai, juin, juillet, août, septembre 1997 et janvier 1998 et ne reste devoir que les redevances d'octobre, novembre et décembre 1997

- que la société B & O a réglé les redevances pour janvier, février, mai, juillet, août, septembre, et décembre 1997 et ne reste devoir que celles des mois de mars, avril, juin, octobre, novembre 1997 et janvier 1998

- que la société SEBOL, la plus gravement touchée par la politique de MC DONALD's, n'a réglé que les mois d'août, septembre 1997 et janvier 1998, restant devoir dix mensualités.

C'est dire que Monsieur COLLOPAPI en sa qualité de dirigeant de ces sociétés, a agi avec la plus entière bonne foi, puisqu'il a accepté les prélèvements chaque fois qu'il avait la trésorerie pour régler les redevances, ne rejetant les prélèvements que lorsqu'il était dans l'incapacité de payer.

Par ailleurs, la somme de 3 500 000 francs de redevances dues est inférieure au préjudice d'ores-et-déjà subi par les sociétés SEBOL, B & O, LES PINS et par Monsieur COLLOPAPI et incommensurablement inférieure à celui qui continue d'être généré chaque jour.

3-3 SUR LES FAUTES COMMISES PAR LA SOCIÉTÉ MC DONALD's

3-3 1 Absence de bonne foi dans l'exécution du contrat

Il convient de rappeler qu'aux termes du troisième paragraphe de l'article 1134 du CODE CIVIL

LES CONVENTIONS

« doivent être exécutées de bonne foi »

La Cour de cassation a eu l'occasion dans ses célèbres arrêts du 1er décembre 1995 de rappeler à propos du problème de l'indétermination du prix, la très grande importance de l'article 1134 et de son paragraphe 3.

Il apparaît que la société MC DONALD's FRANCE a agi à l'égard de l'un de ses premiers franchisés avec une insigne mauvaise foi.

Vainement, elle se réfugiera derrière l'absence de clause d'exclusivité.