

AUDIENCE DE REFERE

Jeudi 15 janvier 1998, à 11heures

à Monsieur le Président 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 EURL LES PINS

dont le siège social est Quartier des Combes
1190, route de Grasse, 06600 - ANTIBES

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

Ayant pour avocat

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

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 - POITIER

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

PLAISE AU TRIBUNAL

Monsieur le Président du Tribunal de Commerce de PARIS est saisi de trois assignations commerciales qui ont été délivrées aux trois sociétés concluantes dans la journée du 9 janvier 1998 pour l'audience du 15 janvier 1998 et tendant à demander à Monsieur le Président du Tribunal de Commerce

- d'ordonner aux sociétés SEBOL, B & O et 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 »

situés aux différentes adresses précisées ci-dessus

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

. les clefs du restaurant

. 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 les trois sociétés et Monsieur Bernard COLLOPFI, 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

1. SUR LA PROCEDURE

Il convient de souligner dès l'abord le caractère particulièrement audacieux et non motivé des demandes de la société MC DONALD's, alors que dans une assignation très motivée en date du 26 juin 1997, les sociétés SEBOL et B & O, ainsi que Monsieur Bernard COLLOPFI, dirigeant de ces deux sociétés, ont assigné 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.

Alors que l'assignation en référé est volontairement succincte et passe sous silence les circonstances de l'affaire, très curieusement des conclusions au fond devant le Tribunal de commerce sont communiquées par télécopie le 10 janvier 1998, alors qu'elles n'ont pas été régulièrement signifiées aux audiences de procédure ... curieux procédés !

2. SUR LES FAITS

2-1 Tant dans son assignation succincte que dans ses conclusions « officieuses », 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 SEBOL et gérant de la société B & O et de L'EURL LES PINS, et elle ne communique que sa propre correspondance, « oubliant » les lettres circonstanciées adressées par Monsieur COLLORAFI.

Il convient de rappeler que Monsieur Bernard COLLORAFI 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 méconnu en FRANCE.

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

C'est sur la foi d'un document très élogieux, 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 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 aux efforts considérables de Monsieur COLLORAFI, 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 1989 (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, dûs 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 COLLORAFI 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 COLLORAFI 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 dont il devenait le gérant, en faisant apport personnel à cette société de son compte courant positif dans la société SEBOL.

Il signait 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 (17 % de redevances de gérance + 5 % de redevances de services et 4,5 % de participation à la publicité), avec une redevance minimum de 180 000 francs HT soit 217 080 francs TTC.

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 à VALLAURIS, 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 essuyé un premier refus, il revint à la charge, et finalement obtint de pouvoir ouvrir un troisième restaurant à ANTIBES OUEST, tandis qu'un autre franchisé, 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 soit 120 600 francs TTC 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 %.

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 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 MF).

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.

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.

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, 17 % pour la société B & O, 15 % pour la société LES PINS (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, soit 180 900 francs TTC pour la société SEBOL
- de 180 000 francs HT, soit 217 080 francs TTC pour la société B & O
- de 100 000 francs HT, soit 120 600 francs TTC pour la société LES PINS,

soit au total une redevance mensuelle de 430 000 francs HT (518 580 francs TTC), soit 5 160 000 francs annuels HT (6 226 960 francs TTC)

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 « officieuses » devant le Tribunal de commerce, que Monsieur COMLORAFI a un chiffre d'affaires consolidé de 31 millions est aberrant puisque, s'il n'avait qu'un restaurant, il aurait payé une redevance de
 $31\,000\,000 \times 12 = 3\,720\,000$ francs

100

Tandis qu'avec ses trois restaurants, il doit régler 430 000 francs HT par mois pour le même chiffre d'affaires, soit une différence annuelle de 1 440 000 francs HT.

place, donc, avec 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 dont elle se vante dans ses conclusions (élimination de BURGER KING).

Les risques sont donc pour les franchisés et le profit toujours pour le franchiseur qui ne cesse de les augmenter : où est le partenariat tant vanté ?

En cas de nouvelle ouverture, 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 Cannes, d'être acheteur de 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.

S'il avait laissé un autre franchisé ouvrir à sa place le restaurant de la société B & O et celui de la société LES PINS, Monsieur Bernard COLLORAFI n'aurait pas récupéré le chiffre d'affaires de ses restaurants et aurait vu donc son chiffre d'affaires total pour son unique restaurant passer de 24 000 000 francs à 11 500 000 francs, ce qui aurait provoqué le dépôt de bilan assumé.

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 peut écrire dans ses conclusions officielles que

« Monsieur COLLORAFI a souhaité prendre ce restaurant en location gérance. Satisfaction lui a été donnée par MC DONALD's FRANCE ... Monsieur COLLORAFI 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 COLLORAFI à ouvrir ces restaurants, sous peine de disparaître.

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 réitérées de Monsieur COLLORAFI 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 prévu. 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 5ème Chambre C, 3 février 1994).

2-6 SUR LE PROFIT DE MONSIEUR COLLORAFI

Les tableaux commentés dans les conclusions officieuses au fond de la société MC DONALD's sont éloquentes.

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.

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

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

- puisque 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

- 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.

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.

La rémunération de Monsieur COLLORAFI est même inférieure à celle prévue par MC DONALD's dans son document du 13 avril 1987, à partir de la troisième année : 665 383 francs par an.

Or, si l'on fait la balance des résultats nets sur dix ans, en tenant compte des pertes de 1996 et 1997 (ce que la société MC DONALD's omet de faire) on aboutit à un résultat net positif sur dix ans de 1 500 000 francs, soit 12 000 francs par mois net d'impôts.

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

Soutenir que, si Monsieur COLLORAFI avait diminué sa rémunération (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 n'eut lieu pendant l'été et au 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 faire aussitôt des démarches par l'intermédiaire de son mandataire d'audience, Me Michel SEVELLEC pour faire revenir l'affaire le plus rapidement possible, et il vint d'apprendre que l'affaire serait évoquée par le Tribunal à l'audience du 9 février prochain. C'est dire que l'affaire sera évoquée devant un juge rapporteur, trois semaines plus tard.

Il n'y a donc nulle urgence à statuer en référé, puisque l'affaire sera évoquée au fond dans les prochaines semaines.

Au demeurant, le Président du Tribunal tient de l'article 487 du NCPC la possibilité

« de renvoyer l'affaire en état de référé devant la formation collégiale de la juridiction ».

Nul n'est besoin même d'une assignation puisque les parties ont conclu. ... même si c'est d'une façon officieuse pour la société MC DONALD's.

3-2 Outre qu'il n'y a pas urgence, le Président du Tribunal de commerce de PARIS se trouve devant une contestation sérieuse des sociétés concluantes.

Si les dites sociétés ont réglé incomplètement les redevances dues, 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 TURBITUDINEM 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 COLLORAFI 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 et B & O et par Monsieur COLLORAFI et incommensurablement inférieure à celui qui continue d'être généré chaque jour.

3-3 C'est donc au Juge du fond qu'il appartient

- de statuer sur les fautes commises par la société MC DONALD's, rendant impossible l'exécution de leurs obligations par les sociétés concluentes.
- de statuer sur l'exception non adimpleti contractu soulevée par les sociétés concluentes
- d'évaluer le montant du préjudice d'ores et déjà subi.

Il y a là une contestation sérieuse qui empêche le juge des référés, juge de l'évidence, de statuer et ce d'autant plus que le Tribunal de commerce est saisi depuis sept mois et va statuer prochainement.

3-4 Enfin, le Juge des référés n'est pas compétent pour ordonner l'arrêt de l'exploitation d'un fonds de commerce et l'expulsion d'un locataire gérant, mesure d'une importance gravissime qui ne peut être assimilée à des

« mesures conservatoires ou de remise en état ... pour prévenir un dommage imminent ou cesser un trouble manifestement illicite »

aux termes même de l'article 873 du NOUVEAU CODE DE PROCEDURE CIVILE.

La mesure qui est demandée est une mesure qui touche le fond du droit, qui est de la compétence exclusive du Tribunal de commerce.

Bien au contraire, si le Président ordonnait une telle mesure, il y aurait pour Monsieur COLLORAFI et ses sociétés un dommage supplémentaire et irréversible.

Seul le maintien dans les lieux peut permettre le rétablissement de la situation, avec ... ou sans l'aide de la société MC DONALD's.

Des mesures de sauvegarde ont d'ores et déjà été prises par Monsieur COLLORAFI qui depuis un an pressentait la situation qui allait se produire, même s'il n'en connaissait pas encore l'ampleur.

Le Président du Tribunal de Commerce de PARIS ne pourra que se déclarer incompétent et dire qu'il y a lieu à référé.

3-5 Il serait inéquitable de laisser aux sociétés concluentes les frais irrépétibles que leur occasionne la présente procédure. Il y a lieu en conséquence de condamner la société MC DONALD's à leur régler à chacune la somme de 10 000 francs en vertu des dispositions de l'article 700 du NCPC.

.../...

PAR CES MOTIFS

Renvoyer les parties à se pourvoir au principal

se déclarer incompétent et dire qu'il n'y a lieu à référé

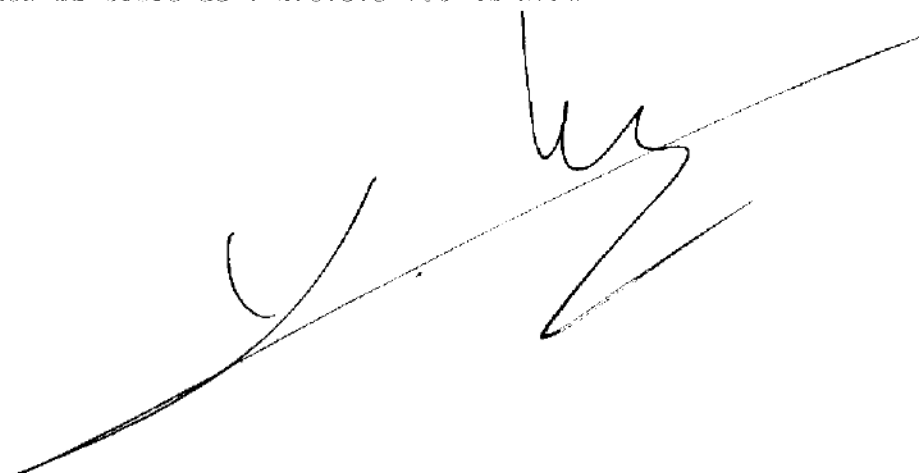
débouter la société MC DONALD's de toutes ses demandes, fins et conclusions

dire et juger qu'il n'y a pas urgence à ordonner la mesure demandée

dire et juger qu'il y a une contestation sérieuse

dire et juger que les mesures demandées ne sont ni des mesures conservatoires ni des mesures de remise en état

condamner la société MC DONALD's à payer à chacune des sociétés concluentes la somme de 10 000 francs au titre de l'article 700 du NCPC

A large, stylized handwritten signature is written across the page. A long, straight diagonal line is drawn over the signature, extending from the bottom left towards the top right.