

Monsieur Denis HENNEQUIN
Président Directeur Général
Mc DONALD'S FRANCE SA
1, rue Gustave Eiffel
78045 - GUYANCOURT CEDEX

Paris, le 5 mai 1997

REF. Sté SEBOL - Monsieur Bernard COLLORAFI
Mc DONALD'S

Monsieur,

J'ai bien reçu la copie de la lettre que vous avez adressée à mon client, Monsieur Bernard COLLORAFI en réponse à ma lettre du 12 mars 1997.

1. Permettez-moi tout d'abord de m'étonner de ce manque de courtoisie qui surprend d'autant plus que vous la prônez abondamment à vos franchisés, dans leurs rapports avec leur clientèle.

2. Si je ne connais pas votre réseau de l'intérieur n'étant pas franchisé, j'en sais suffisamment du fait des nombreux entretiens que j'ai eus avec Monsieur COLLORAFI qui m'a remis des documents irréfutables.

3. Si effectivement très habilement vous ne prévoyez pas d'exclusivité territoriale, il n'en reste pas moins que vous êtes tenu d'assurer à chacun de vos rest aurants une zone de chalandise leur permettant de réaliser l'objectif que vous avez fixé.

Amputer la zone de chalandise de vos franchisés pour la donner partiellement à un autre, par le biais d'une ouverture, est incontestablement une faute.

4. Je peux ajouter que vous savez pertinemment que Monsieur Bernard COLLORAFI s'est investi depuis 10 ans dans la ville d'ANTIBES pour développer l'enseigne Mc DONALD'S et il est en droit de demander à son franchiseur de reconnaître cet effort et de ne pas le pénaliser en détournant la clientèle au profit d'un autre franchisé.

Il est tout-à-fait conscient de la nécessité de développer l'enseigne Mc DONALD'S; encore faut-il que cette politique soit faite dans un véritable esprit de partenariat qui est de l'essence même de la franchise.

Vous savez parfaitement que les contrats doivent être exécutés de bonne foi et qu'il ne vous suffit pas de vous réfugier derrière la lettre du contrat, en ignorant son esprit.

5. En ce qui concerne votre paragraphe sur la "discrimination alléguée", vous ne répondez absolument pas à l'argumentation de Monsieur COLLORAFI.

Peu importe votre moyenne nationale de deux restaurants exploités par un locataire gérant, si dans le cas concret et précis qui nous occupe vous amputez par la création d'un restaurant à VALLAURIS la zone de chalandise primaire et secondaire des deux restaurants de mon client.

6. Concernant l'ouverture de vos restaurants,

Il va de soi que je n'ai jamais entendu m'immiscer dans la politique générale de la société Mc Donald's France et ne peux que souhaiter pour vous comme pour mon client que vous continuiez à poursuivre le développement de votre réseau en France et dans d'autres pays.

Ce que je constate, c'est l'application que vous en faites dans la zone considérée et qui cause un préjudice à mon client.

Je pense qu'il ne convient pas de continuer à polémiquer, le bilan et le compte de résultats 1997 tranchera.

7. RENTABILITE DES RESTAURANTS

Vous ne pouvez soutenir un instant que vous ne promettez rien puisque vous faites des promesses écrites en établissant des comptes d'exploitation prévisionnelle qui permettent aux franchisés de connaître le niveau d'investissement, c'est-à-dire d'investir leurs fonds propres et de demander le complément à une banque.

C'est au vu de ces documents que le franchisé et le banquier se déterminent.

Par ailleurs, je ne peux que souligner l'hypocrisie qui consiste à dire que vous n'obligez jamais personne à exploiter vos sites.

En réalité vous décidez des implantations, vous offrez, si bon vous semble, à tel ou tel franchisé d'ouvrir, obligeant certains à ouvrir un nouveau restaurant pour ne pas voir amputer leur part de marché par un autre franchisé (ce qui fut le cas du 2eme restaurant de Monsieur COLLORAFI),

ou vous l'attribuez au franchisé voisin, comme vous venez de le faire à VALLAURIS, et de ce fait vous privez le restaurant de l'autre franchisé d'une partie du chiffre d'affaires, c'est-à-dire que vous nuisez à sa rentabilité.

Enfin, il suffit de se référer à vos innombrables promesses et discours dans les réunions de motivation des franchisés où vous serinez :

- augmentation des parts de marché
- augmentation du chiffre d'affaires
- augmentation des bénéfices"

En conséquence, Monsieur Bernard COLLORAFI maintient sa position et revendique de conserver sa zone de chalandise, faisant toute réserve sur le préjudice qui lui est d'ores et déjà causé par votre décision unilatérale contraire à l'esprit de partenariat qui, selon vous-même, doit régner dans le réseau Mc Donald's.

Je vous confirme que je reste à votre disposition pour en discuter avec vous et votre conseil dont je vous demande à nouveau de bien vouloir me donner les coordonnées.

Je vous prie de croire en mes sentiments distingués.

Jean-Paul CLEMENT