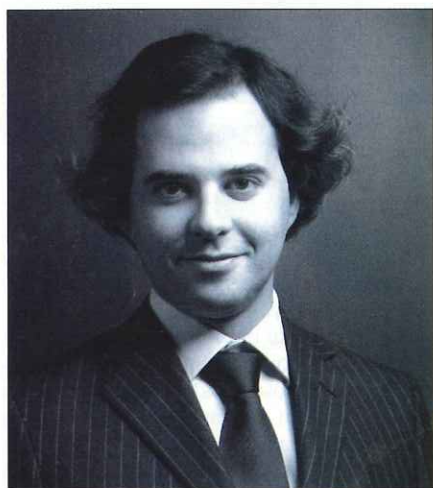


L'utilisation du matériel informatique

L'utilisation des outils informatiques dans le cadre des contrats de franchise est une question généralement négligée. Celle-ci revêt pourtant une importance stratégique dans les réseaux pour lesquels le logiciel développé par le franchiseur constitue un élément central du savoir-faire. Franchiseurs et franchisés doivent donc appréhender cette question tant au regard de l'acquisition du matériel informatique que de son utilisation.



Jean-Baptiste Gouache

Avocat
DJCE-ESC Rouen

L'acquisition du matériel informatique

Le contrat peut prévoir que le franchisé devra s'approvisionner exclusivement auprès du franchiseur ou de ses fournisseurs référencés pour l'acquisition du matériel informatique.

Une telle clause n'est licite que si l'engagement d'approvisionnement exclusif est indispensable au maintien et à la préservation de l'unité, de l'identité et de la réputation du réseau. De plus, cette clause ne peut s'appliquer qu'à des objets étroitement liés au savoir-faire. La jurisprudence a ainsi jugé illicite une clause d'approvisionnement exclusif relative à des caisses enregistreuses ou à des imprimantes (Paris, 18 mars 1997, Conseil de la concurrence, 28 mai 1996, n°96-D-36).

Il est possible de douter de la validité de ce type de clause appliqué à du matériel informatique. En effet, le franchisé peut aisément acquérir sur le marché un produit équivalent par sa nature, son utilisation et/ou ses caractéristiques techniques.

Le logiciel : un élément déterminant du savoir-faire

Dans de nombreux réseaux, le franchiseur développe un logiciel organisant les méthodes d'exploitation du point de vente ou de l'agence du franchisé. Le logiciel constitue souvent un élément central du savoir-faire et, en tant que tel, le franchisé doit l'utiliser. Encore faut-il que le franchiseur puisse en concéder l'usage à son réseau.

Pour ce faire, le franchiseur devra veiller à être le propriétaire ou à disposer de la jouissance régulière des droits d'auteur sur les codes sources et sur l'ensemble des éléments constituant ce logiciel. À défaut, celui-ci s'expose à ce que le créateur du

logiciel revendique ses droits et s'oppose à son utilisation par les franchisés.

Le franchiseur devra également veiller à déterminer les modalités d'installation du logiciel. Celui-ci sera-t-il installé en local ou sur un serveur client distant ? Quelque soit l'option choisie, le franchisé doit veiller au respect des règles de contrôle d'accès au logiciel et prendre les mesures utiles afin de ne pas divulguer le savoir-faire qui y est contenu.

Il est également indispensable que les parties anticipent les évolutions des fonctionnalités du logiciel. En effet, celui-ci évoluera nécessairement au cours de l'exécution du contrat. Ces modifications peuvent représenter un coût important et le franchiseur sera bien avisé d'insérer une clause d'actualisation de la redevance informatique, en l'indexant par exemple sur l'indice Syntec, et de se ménager la possibilité de résilier le contrat d'un franchisé qui refuserait d'appliquer ces évolutions lorsqu'elles constituent une évolution du savoir-faire.

La propriété des données clients

Une autre question à laquelle il convient d'être attentif est celle de la propriété des données collectées pendant l'exécution du contrat. En effet, à qui appartient ces données : au franchisé qui par la vigueur de son action commerciale a permis l'enrichissement de la base de données ou au franchiseur qui bénéficie d'une notoriété suscitant l'attrait de la clientèle et qui a mis au point l'architecture du logiciel permettant cette collecte de données ?

Le Code de la propriété intellectuelle définit la qualité de producteur de base de données et attribue à ce dernier des droits patrimoniaux sur les données produites. Cependant, les parties peuvent tout à fait s'entendre pour attribuer à l'une ou à l'autre cette qualité et concéder à l'autre des droits d'usage non exclusifs des données collectées. ■

