

Pour un franchiseur suzerain



« Nous étudions une loi préventive qui rendrait la franchise plus sécurisante »

Maître Olivier Gast, comment intervenez-vous en tant qu'avocat auprès des franchiseurs ?

J'interviens essentiellement comme un *avocat manager* : un avocat de la franchise elle-même (c'est-à-dire aussi bien des franchiseurs que des franchisés). Nous défendons la p.me. Et il se trouve que la franchise est la technique la plus adaptée à sa croissance, car elle lui permet de se développer à très grande vitesse avec toute la souplesse que requiert aujourd'hui la durée de vie des marchés. Qui dit souplesse dit cellules autonomes, indépendantes, reliées entre elles par des contrats. C'est ce que j'appelle la *franchise organisationnelle*.

Comment organise-t-on la protection de ces cellules, et notamment celle de la cellule-mère, c'est-à-dire le franchiseur ?

Dans un premier temps, il faut assurer la protection du candidat franchisé, mais dans un deuxième temps, c'est le franchiseur lui-même qu'il faut protéger. En effet, si le candidat franchisé tombe sur un franchiseur escroc (ce qui est rare), pas sérieux, ou sur un mauvais package, dès qu'il a signé le contrat, c'est trop tard, il a perdu tout son investissement. C'est très grave, car les franchisés sont de petits épargnants qui mettent tout ce qu'ils ont dans leur affaire. Nous étudions donc une proposition de loi s'inspirant des lois américaine et japonaise tendant à obliger le franchiseur à dire qui il est, à respecter la règle des 3/2 (3 magasins pilotes pendant deux ans, éventuellement simultanément), à présenter des comptes certifiés des magasins pilotes, à divulguer les noms et adresses des franchisés présents et passés ainsi que le curriculum vitae du franchiseur en tant que personne physique, le tout visé par la Commission des Opérations de Franchise. Cette loi préventive permettrait à la franchise de se développer beaucoup plus rapidement et de manière saine, en sécurisant le grand public.

Quels sont donc les risques encourus aux différentes étapes du développement de la franchise ?

Au premier bilan, c'est-à-dire au dixième franchisé, le franchiseur risque de s'apercevoir que son package et sa réussite ne sont pas standardisables, et qu'il n'a pas les moyens d'assister ses franchisés comme il devrait. Si les franchisés

ne réalisent pas leur compte d'exploitation prévisionnel, tout s'effondre, car la franchise est bien un *partenariat dans le profit*.

Au deuxième bilan, c'est-à-dire au trentième franchisé, le franchiseur peut découvrir qu'il n'est pas capable d'être un vrai manager et un financier. A ce stade, beaucoup de franchiseurs arrivent essouffés financièrement et déposent leur bilan au moindre problème. La chaîne est généralement vendue alors à un repreneur.

Le franchiseur doit aussi être capable de protéger sa marque au niveau national et international. Or, beaucoup de ces marques sont mal ficelées au niveau contractuel.

AVOIR DES CONTRATS VERROUILLES

Qu'est-ce que tout cela implique au niveau juridique ?

D'abord que le franchiseur doit faire des contrats très verrouillés, extrêmement précis, sévères même, et dans ces contrats très épais (ils ont facilement trente pages) prévoir toutes les étapes. Mais aussi qu'il doit gérer très sérieusement son contrat. En effet, quand il a acquis un certain savoir-faire, le franchisé a tendance à revendiquer le non-paiement des royalties (nous appelons cela la crise des 4-5 ans). Si le franchiseur n'a pas organisé un *dossier de passage*, signé par le franchisé à chacune de ses visites d'assistance, il n'aura pas de preuve devant les tribunaux qu'il a bien respecté son

(1) Senior Partner du cabinet Gast-Douet-Bord et président de l'Université de la Franchise.

(2) Avocat conseil de la Fédération française du Franchising

contrat. Et il ne faut pas oublier que les procès entre franchisés et franchiseurs sont très durs, très virulents, car un franchisé qui perd tout n'a aucune pitié pour son franchiseur.

Quand peut-on estimer que les relations entre franchiseur et franchisé sont bonnes ?

Quand tous deux sont prospères. Si les quatre cinquièmes des franchisés se montrent satisfaits, on peut considérer que c'est une bonne franchise. Les relations entre franchiseur et franchisé peuvent d'ailleurs être amicales, mais

à l'arrière-plan il doit toujours y avoir la discipline. Les relations entre franchiseur et franchisé sont un peu à l'image de celles qui existaient pendant le haut moyen-âge entre un suzerain et son vassal : le vassal, un homme libre, patron chez lui, demandait assistance en cas de guerre à un seigneur plus puissant que lui, contre des avantages en nature. De même, le franchisé, indépendant, demande la tutelle du franchiseur pour développer sa propre entreprise dans les meilleures conditions, et accepte pour cela de lui verser des royalties. ■

POINTS DE VENTE : n° 277, 15 mars 1985