

FRANCHISE

ACTUALITÉS

UFOR : L'OR EN DISCOUNT

Parmi les nouveaux du Salon de la franchise 87 : Ufor. Ce franchi-

seur se lance après avoir testé sa formule dans ses neuf magasins parisiens. Son créneau : l'or et les pierres précieuses à des prix compétitifs, grâce à sa puissance d'achat, qui lui permet d'éviter le circuit traditionnel des intermédiaires.

La gestion est informatisée : un micro dans chaque magasin. L'investissement total ne met pas la franchise Ufor à la portée de tous : 3 MF environ, compte tenu du pas de porte pour une surface d'environ 50 m² bien située en centre-ville. Selon les responsables de cette franchise, il est possible de se lancer avec 600 000 francs de fonds propres. Droits d'entrée : 50 000 francs, 1,2 MF d'aménagements, de fonds de roulement et de frais divers. Les royalties sont modestes : 1 % du CA, auxquels il faut ajouter 1 % de redevances publicitaires.

Mais Ufor étant une franchise de distribution, elle peut prendre sa marge sur ses produits. Le franchiseur recherche aussi bien des bijoux expérimentés que des créateurs d'entreprise qui débutent, mais il ne veut pas d'investisseurs : chez Ufor, il faut gérer soi-même son magasin.

• UFOR : 6, Cité-Paradis, 75010 Paris. Tél. (1) 48.24.28.80. Christine Vautrelle.

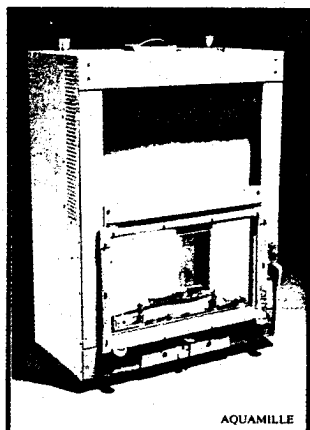
ROUSTAN-PAROS AU HORS-COTE

Troisième fabricant de cheminées sur le marché français, la SA Roustan-Paros (30 MF de CA en 86) vient d'entrer au hors-cote de la Bourse de Marseille. Installée près de Béziers, Roustan-Paros

construit et commercialise des cheminées traditionnelles et des récupérateurs de chaleur à air ou à eau (chaudières d'âtre). Un marché en pleine expansion, les chaudières d'âtre permettant de réaliser de substantielles économies d'énergie.

Roustan-Paros dispose actuellement de 140 points de vente européens dont 22 appartiennent à la société en propre et 68 sont des franchises. « L'entrée dans la franchise représente un investissement de 500 KF pour l'achat du stock, la décoration, etc. non compris le fonds de commerce, explique Jacques Roustan, P.d.g. de la société. Par contre, les franchisés ne paient pas de royalties. » Le 19 février dernier, les actions Roustan-Paros ont été cotées à 689 francs et 7 % des titres ont été servis.

C.G.



AQUAMILLE

LA LOI ET L'EXCLUSIVITÉ D'APPROVISIONNEMENT

La Cour de cassation vient de rendre un arrêt (N° 256 S du 14.6.86) rejetant un pourvoi formé par le franchiseur S.I.S. (Société Internationale du Siège). Un de ses franchisés avait en effet obtenu l'annulation de son contrat en juin 1984. Le contrat signé entre S.I.S. et son franchisé, Jacques Bertin, imposait au franchisé une exclusivité complète d'achat, dans des conditions discrétionnaires : aucune possibilité de débattre des prix des articles achetés, du choix des modèles, n'était laissé au franchisé.

Or, la jurisprudence dit ceci : « (Le contrat de franchise) ne peut avoir pour effet d'écarter la nécessité d'un accord des parties sur l'objet et le prix des ventes ultérieures d'application ; qu'à défaut d'un tel accord (...) la clause d'exclusivité d'approvisionnement et le contrat cadre deviennent caducs. » (27 avril 1971 et 5 novembre 1971 - J. Ghestin, note sous Cass.)

Autrement dit, les achats d'un franchisé à son franchiseur doivent faire l'objet de négociations régulières, sur les tarifs comme sur la quantité et la nature des articles.

C.T.I.M. L'IMMOBILIER EN FRANCHISE

À la différence de concurrents comme la chaîne Agence N° 1, Conseil Technique Immobilier (C.T.I.M.) ne cherche pas à regrouper des pros de l'immobilier déjà installés, mais à susciter des créations de nouvelles agences. Dans un premier temps, le franchisé, s'il ne possède pas la carte d'agent immobilier - obligatoire pour exercer cette activité - aura le statut d'agent commercial, la carte étant détenue par le franchiseur. (Un système utilisé aussi par les franchises d'auto-écoles.)

Les royalties sont relativement élevées : 7,5 % du CA. Une agence tourne avec un gérant et trois ou quatre négociateurs ayant le statut de VRP.

Reste que le marché des agences

immobilières est déjà très encombré, et que maisons et appartements ne se vendent pas toujours facilement dans la période actuelle. Les atouts de C.T.I.M. : un système crédit avec Minitel relié aux banques, une formation et une assistance à la recherche de locaux.

C.T.I.M. fonctionne depuis trois ans, et Bernard Montredon a déjà 30 agences, dont 25 en franchise. Avantage de sa formule, l'investissement est modeste : 150 000 francs dont 50 000 francs de droits d'entrée. • C.T.I.M. : 10, rue Ordener, 75018 Paris. Tél. (1) 42.39.30.00. Bernard Montredon.

OLIVIER GAST : « TRANSPARENCE ET DISCIPLINE »

Président de l'Université européenne de la franchise, auteur de divers ouvrages traitant de la franchise, l'avocat Olivier Gast s'affirme comme un adversaire farouche d'une réglementation rigide des contrats de franchise par le législateur, ou même d'une norme contractuelle, comme la norme AFNOR. « Ce qui compte, c'est la transparence des affaires du franchiseur. La loi devrait imposer à celui-ci de remplir un questionnaire complet et précis, comme aux USA. Par exemple, il serait intéressant pour le candidat franchisé de savoir si ce franchiseur a déjà déposé son bilan. »

Olivier Gast entend mettre l'accent sur la franchise comme « produit financier ». « Ce qui compte, c'est avant tout la rentabilité d'un investissement. Quand les affaires marchent, il n'y a pas de problèmes entre franchiseur et franchisé. Si ça ne tourne pas, par contre, ce n'est pas un contrat épais comme un bottin qui protégera le franchisé. »

O. Gast a défendu cette conception de la franchise au cours de son rendez-vous annuel avec la presse. Ce juriste est aussi très hostile à toute forme d'association de franchisés, telle que le CIDEF (voir page 76), qu'il assimile à une démarche syndicale. Il est vrai que O. Gast porte davantage la casquette des franchiseurs que celle des franchisés, et qu'il est connu comme le rédacteur de contrats régalien.

Gérard DELTEIL