

Olivier Gast fut l'un des premiers à se préoccuper du vide législatif concernant la Franchise; il expose son avis dans un article de :

Franchise Magazine; n°18, 15 octobre-15 novembre 1983

**OLIVIER
GAST**

Pour une loi "préventive" sur le franchisage



Pas question d'adapter la loi américaine "Full Disclosure" au cadre juridique français ; c'est du moins ce que pense Olivier Gast qui, dans le livre qu'il a écrit en collaboration avec Martin Mendelshon : "Comment négocier une franchise", se prononce pour une loi préventive sur le franchisage. Alors qu'une commission d'étude sur la franchise, mise en place par Michel Crépeau, ministre du Commerce et de l'Artisanat, essaie en concertation avec la FFF de moraliser la profession, on peut se demander avec Olivier Gast si une législation très souple ne serait pas plus efficace que la mise à jour d'un code de déontologie.

Dans le chapitre "Faut-il réglementer la franchise ?", Olivier Gast se réfère à des propositions de loi qui n'ont pas abouti. Il s'agit respectivement des propositions Turco, Glon et Cousté, Ansquer. "Une confusion s'est établie dans la doctrine entre deux contrats, similaires il est vrai, et pourtant différents l'un de l'autre : la concession commerciale et la franchise", écrit maître Gast. Pour ces parlementaires, il s'agissait de rééquilibrer les rapports entre concédants et concessionnaires, franchiseurs et franchisés, par la technique d'un groupement de l'ensemble de la chaîne.

«On remarque évidemment que ces propositions, si elles devenaient des lois, gêneraient considérablement l'avenir de la franchise par leur réglementation importante», constate Olivier Gast.

«Dans le domaine de la concession, elles sont cependant justifiées, car les clauses d'exclusivité, les clauses de courte durée, les clauses de non-concurrence rendent les contrats de concession commerciale extrêmement inéquitables et désavantageux pour le concessionnaire. A l'heure actuelle, la jurisprudence est encore incapable de sauvegarder un minimum de droit et de justice au regard des concessionnaires.



Mais (...) si la franchise présente quelques analogies avec d'autres contrats commerciaux, elle est cependant différente, notamment par son esprit. En effet, il ne devrait pas y avoir à rééquilibrer les rapports entre les parties, puisque la collaboration, dans ce contrat, est si étroite que le franchiseur ne peut réussir que si son franchisé réussit lui-même et réciproquement.

Aussi étendre à la franchise les commentaires relatifs à la concession aurait pour conséquence, si une loi venait à prendre jour, d'atrophier cette technique, très prometteuse d'avenir. Toutefois, si nous nous opposons à une assimilation entre la franchise et la concession, nous nous sentons obligés de reconnaître que le législateur devra, à court terme, se prononcer sur le franchising. Mais une loi ne doit pas forcément, par sa réglementation, "étouffer" une technique... 120

En ce qui concerne la franchise, le législateur devrait simplement obliger le franchiseur à dévoiler l'intégralité de ses comptes véritables, non seulement ceux de sa propre entreprise, mais aussi ceux de ses pilotes, à tout candidat franchisé. Ces comptes devraient être certifiés conformes par un commissaire aux comptes et assortis de diverses informations obligatoires et choisies sur la nature de l'affaire, ainsi que sur son étendue.

La franchise, dans son fonctionnement quotidien, est suffisamment élaborée pour pouvoir trouver en elle-même les mesures nécessaires à la solution de ses problèmes. Le seul point faible de cette technique est le risque de tromperie avant signature. La loi devrait donc être préventive.

Si pour maître Gast, il n'est pas question d'adapter littéralement et intégralement la loi américaine "Full Disclosure" au cadre juridique français, il recommande que l'on puisse s'en inspirer. Dans ce sens, il propose avec Martin Mendelshon une traduction et une exégèse de cette loi.

Comment négocier
une franchise ?
Olivier Gast et
Martin Mendelshon

Editions de l'Usine Nouvelle ●