

DES GARDE-FOUS POUR LA FRANCHISE ?

Chacun apprend durement son métier. Les tribunaux, qui voient défiler de plus en plus de litiges entre franchiseurs et franchisés, en sont la preuve. S'il n'y a pas de contrats parfaits, un certain nombre de précautions permettent de réduire beaucoup les risques.

Rien qu'au volume de littérature en tous genres engendré ces dernières années par la franchise, on pourrait avoir une idée de sa vogue en France. Les succès dont on parle y sont éclatants. Les échecs souvent plus discrets mais non moins réels. Et chacun y va de sa liste des étapes, critères fondamentaux, normes, règles d'or, etc., tous déterminants pour le succès d'une formule.

La récente journée sur la franchise organisée par le Cecod aura au moins eu le mérite d'attirer l'attention sur un certain nombre de garde-fous, en particulier juridiques, qui permettent non pas de garantir le succès d'une formule, mais, du moins, de réduire le nombre des litiges : lors des préliminaires, puis au bout de quelques années quand s'éveille l'attrait du tout nouveau et, enfin, lors d'une éventuelle séparation.

En effet, le contentieux de la formule s'accroît considérablement ces temps-ci du fait du développement très rapide des franchises, parfois mal préparées. Voici quelques-uns seulement des nombreux points évoqués lors de cette journée qui permettent de réduire les sujets de frictions les plus fréquemment évoqués devant les tribunaux.

Pour maître Olivier Gagné, un des fondateurs de la toute nouvelle Université Européenne de la Franchise (1), un des moments délicats se situe pendant la période pré-contractuelle. Le franchiseur doit alors en montrer assez pour donner au candidat envie de le suivre, mais pas trop pour que celui-ci, éventuel sous-marin de la concurrence ou plagiaire en puissance, ne puisse partir impunément enrichi d'une partie du savoir-faire de son interlocuteur. Les litiges nés de cette période portent sur la concurrence déloyale, la contrefaçon, le non-respect du secret, etc. Comment réduire ces risques ? En glissant dans l'argumentaire promotionnel un dossier à remplir et à signer par le candidat et



Une franchise... juteuse... (ici, photo prise au dernier Salon), le contentieux s'alourdit

de franchise se développent (ici, photo prise au dernier Salon), le contentieux s'alourdit fait devrait inclure — et c'est un gage de sécurité pour le réseau des franchisés — une liste annexe très détaillée des différents points périodiquement contrôlés par le franchiseur.

L'AUBERGE ESPAGNOLE ?

La formule évoluant au fil des années, il faut prévoir la modification des normes de fonctionnement, et donc une clause de renouvellement (avec recyclage, suivi de l'image de marque), de façon à ce que le contenu de l'enseigne (équipement, aménagement, façade, assortiment) reste cohérent d'un magasin à l'autre. Au franchisé de s'assurer — avant de signer — de l'incidence de ce point sur ses investissements, et de la sauvegarde de ses intérêts sur ce plan, en cas par exemple de changements dans les normes alors qu'il vient d'achever la transformation de son magasin.

Un des moments délicats des rapports franchiseurs/franchisés reste celui de l'arrivée à échéance du contrat. Attention, disent les juristes, limitez la durée du contrat, et évitez le droit au renouvellement automatique et la tacite reconduction, dangereuse pour la cohérence de la chaîne. Le fait que le franchisé sache que sa

pointe de vente 15 mai 1983 n° 247

rompre ? - S'il n'est pas à l'aise dans votre formule, dit maître Leboucq, laissez-le partir (après une période préalable), d'autant plus librement qu'il vous lui aurez fait signer, à l'origine, une clause de non-concurrence. Mais attention, souligne M. Séroude : car au bout de trois à sept ans de contrat, le franchisé a souvent envie de voler de ses propres ailes, et le franchiseur est au creux de sa forç s'il ne sait pas jouer adroitement de cinq leviers du système : marketing financier, technique, juridique et humain.

En fait, quels que soient les barrages et les protections juridiques mis en place pour garantir les droits des deux partenaires, chacun s'y trouve que qu'il apporte ! - La franchise offre la sécurité à ceux qui s'y engagent condition qu'il ne s'y engage pas pour la sécurité - pourrions-nous écrire en guise de conclusion, reprenant le paradoxe souligné par un des intervenants.

Monique le Blé

(1) Voir P. de V. n° 244 p. 148

présence dans la chaîne peut être périodiquement remise en question et qu'il lui faudra signer un nouveau contrat doit l'inciter à mieux respecter ses engagements.

M. Charles Séroude (consultant international) a souligné alors la précarité de l'état de franchisé dans ces conditions. Autre fragilité : si le franchisé vient à mourir, le contrat — ni cessible, ni transmissible — disparaît avec lui, sans suite pour ses héritiers s'ils ne sont pas agréés par le franchiseur. Un point important souligné par plusieurs intervenants : si un franchiseur fait preuve de trop de laxisme par rapport à un ou plusieurs membres de son réseau, un franchisé peut agir sur lui pour l'inciter à faire reculer le tir, afin d'éviter que l'image de l'ensemble du réseau n'en pâtisse. Pour protéger son réseau, un franchiseur peut aussi insérer dans le contrat une clause lui permettant de faire jouer son droit de réimpression si son franchisé veut vendre.

Et si celui-ci veut, plus simplement,