



FRANCHISE ET CREATION D'ENTREPRISE

Il y a quelques années déjà, je disais que le phénomène de la franchise correspondait à un mouvement très profond, correspondant aux changements fondamentaux de notre économie, de notre politique et de notre culture. La franchise ne pouvait pas être qu'un phénomène de mode.

En réalité, la franchise a été la renaissance du commerce moderne, parce que correspondant « historiquement » à la renaissance de l'esprit d'entreprise dans notre pays.

Aujourd'hui, la franchise a non seulement conquis ses lettres de noblesse dans le monde de la distribution, des services et du commerce en général, mais a pénétré les milieux industriels, et même ceux des grandes firmes.

Très brièvement, rappelons ce qu'est la franchise :

Est contrat de franchise, tout accord commercial d'assistance continue entre deux personnes physiques ou morales, juridiquement indépendantes. Une personne, le franchiseur, concède à une autre personne, le franchisé, une ou plusieurs marques sur lesquelles elle détient des droits exclusifs préalables, communique un savoir-faire uniformisé, commercial et/ou technique, original, spécifique, préalablement expérimenté et constamment contrôlé et amélioré. Le franchiseur, par ailleurs, fournit une assistance déterminante initiale et permanente au

franchisé, afin de lui permettre la fabrication et/ou l'offre de produits, et/ou de services selon des standards de qualité, fondement de la réussite du franchiseur. Les détails du savoir-faire sont prescrits dans un « manuel opérationnel » en contrepartie du versement d'un droit d'entrée et/ou de redevances.

En d'autres termes, la franchise est une technique permettant à une entreprise performante de conquérir rapidement son marché avec des partenaires indépendants, motivés, voulant devenir leur propre patron. C'est aussi la réitération d'une réussite.

OLIVIER GAST

Des contrats financiers d'exploitation font de la franchise un vrai « partenariat dans le profit ».

L'arrêt de la Cour de Justice des Communautés Européennes rendu le 28 janvier 1986 dans l'affaire Pronuptia, a bousculé quelque peu les habitudes et recentré la destination de la franchise, en la mettant par là même « en phase » avec les autres pays qui connaissent le boom de la franchise (U.S.A., Japon, Canada, Australie, Sud Est Asiatique).

La Cour de Justice de Luxembourg a rappelé que la franchise « n'est pas un mode de distribution, mais une manière d'exploiter financièrement un ensemble de connaissances ». Ce qui veut dire que, seule, la quasi certitude d'accéder à une rentabilité de ses investissements, supérieure à celle obtenue par celle des investisseurs du secteur, peut conduire d'abord le candidat franchiseur, puis le candidat franchisé, à envisager un projet de franchise.

Le franchiseur doit s'assurer que son potentiel raisonnable d'investisseurs est suffisant pour assurer la rentabilité des investissements nécessaires à la création de son réseau, ainsi que la rémunération des services courants apportés à la chaîne, dans le respect des contraintes financières du franchisé.

Le franchisé doit pouvoir approcher le paiement des royalties et du droit d'entrée en terme de « surentabilité » et non de service rendu.

OLIVIER GAST

V.S.D. ; 26 Fev. 1987

V.S.D. ; 19 Fev. 1987