

Les contrats sont mieux préparés

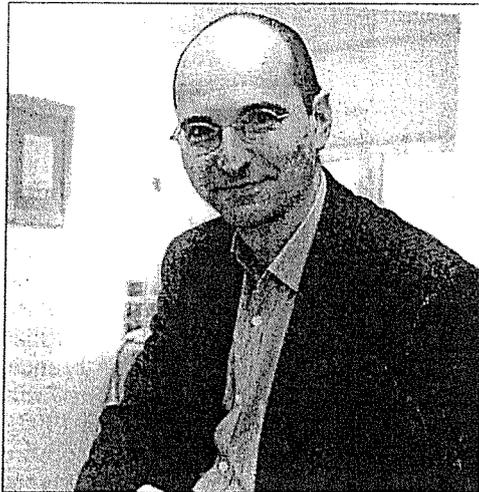
## On observe une nette diminution des conflits judiciaires entre franchiseurs et franchisés

Une fois n'est pas coutume, M<sup>e</sup> Serge Meresse, avocat passionné des franchisés, et Pierre Normand, nouveau président de la Fédération française de la franchise, représentant des franchiseurs, en tombent d'accord : « Il y a de moins en moins de contentieux judiciaires dans la franchise ». Le propos est aussi relayé par plusieurs avocats spécialistes, tels que M<sup>e</sup> Hubert Bensoussan, M<sup>e</sup> Olivier Gast et M<sup>e</sup> Olivier Deschamps.

La première raison de ce constat unanime est l'application de la loi Doubin, et notamment de ses dispositions concernant l'information. Compte tenu de l'usage qui peut en être fait devant un tribunal, les enseignes les moins assurées ou les moins sérieuses se sont inquiétées et ont choisi soit de professionnaliser leur contrat, soit de renoncer à la franchise comme moyen de développement. « Du coup, il n'y a pratiquement plus de contentieux pénaux dans la franchise, souligne M<sup>e</sup> Gast. Il reste évidemment des contentieux commerciaux ». Et M<sup>e</sup> Deschamps de commenter : « Les amendes de 1 à 2 millions de F qui ont été distribuées à un certain moment font peur aux franchiseurs. » Pour M<sup>e</sup> Meresse, il est évident que les



PIERRE MORAND, LE NOUVEAU PRÉSIDENT DE LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA FRANCHISE. « Il y a de moins en moins de contentieux judiciaires dans la franchise ».



OLIVIER DESCHAMPS, AVOCAT. « Les partenaires sont devenus plus matures : le dialogue remplace l'affrontement ».

procédures qui se sont succédées ont fini par fixer des règles du jeu, « sorte de lignes à ne pas franchir ».

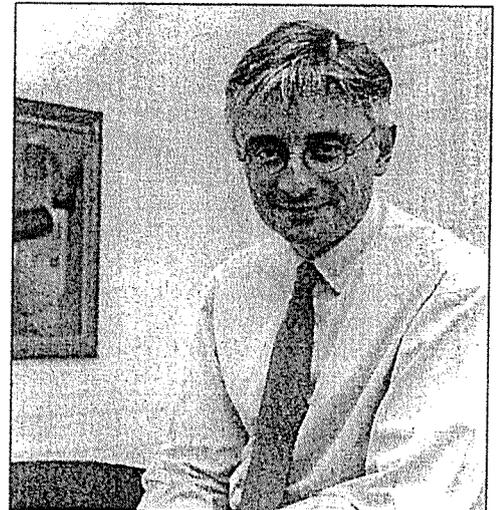
Cette diminution des grands procès apporte la preuve de la maturité du secteur. « C'est vrai des deux côtés, souligne M<sup>e</sup> Deschamps. Les franchiseurs ne cherchent plus à se développer à outrance et les franchisés sont plus aguerris. » M<sup>e</sup> Meresse va même jusqu'à parler de « franchiseurs qui poussent plus au dialogue, face à des franchisés plus compétents ».

Pour réduire les risques de conflit, les franchiseurs préfèrent aujourd'hui effectuer un travail approfondi de préparation de leur contrat de franchise. « Il y a quelques années, une enseigne qui souhaitait se développer en franchise serait venue nous voir avec le contrat d'un concurrent, souligne M<sup>e</sup> Deschamps, en nous demandant de le copier ou presque. Et, en un an, elle aurait signé avec une trentaine de franchisés. Aujourd'hui, entre la décision de lancer une franchise, l'ouverture d'un ou deux points de vente pilotes et le lancement de la franchise, il peut s'écouler de six mois à un an. »

Le rôle des avocats s'en trouve changé. « Quand il y a conflit, nous essayons

d'abord de trouver une solution amiable, souligne M<sup>e</sup> Meresse. Parfois nous arrivons même à discuter avec les franchiseurs pour devancer un éventuel conflit. Par exemple, un fabricant comme Levi's, qui veut faire évoluer son contrat, travaille avec l'association des franchisés, dont je suis l'avocat. » Et d'insister : « Les franchiseurs cherchent maintenant à éviter les conflits ».

Pour autant, il en reste. La majorité porte sur le compte d'exploitation prévisionnel, qui découle de l'étude de marché locale exigée par la loi Doubin. Les autres



MAÎTRE MERESSE. « Les procédures qui se sont succédées ont fini par fixer des règles du jeu ».

problèmes par lesquels naissent les conflits portent sur les clause de non-concurrence au moment de la sortie des contrats, sur les changements de stratégie du franchiseur, notamment quand, dans le textile, il passe du statut de franchiseur à celui de succursaliste. Afin de résoudre le problème du compte d'exploitation prévisionnel, le cabinet de M<sup>e</sup> Gast a monté un département de géo-marketing avec Yves Clérot. Celui-ci se consacre à réaliser des analyses croisées entre les données de l'Insee, afin d'aboutir à des états précis des consommateurs par zones géographiques. De quoi améliorer les études et les comptes d'exploitation prévisionnels.

JEAN-PAUL LEROY ●