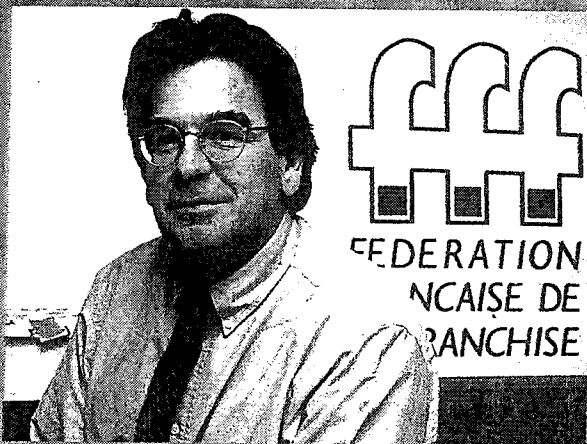


PHILIPPE JAMBON
 PRÉSIDENT DE LA FFF ET
 DIRIGEANT DE JEFF DE BRUGES
 "Quand quelqu'un veut partir
 je ne le retiens pas."

"Je ne pense pas que ce soit plus difficile de se séparer à l'amiable dans un réseau en franchise que dans le cadre d'une autre forme de partenariat. Quand on se quitte, c'est qu'on ne s'entend plus ou que l'un des deux partenaires ne se plaît plus en compagnie de l'autre. C'est absurde de le forcer à tout prix à rester. Comment voulez-vous faire de bonnes affaires avec quelqu'un que vous reprenez de force ? Autant éviter les litiges coûteux : quand un franchise veut s'en aller, je ne le retiens pas. En revanche, il est beaucoup plus difficile de se séparer de mauvais partenaires qui, au contraire, veulent à tout prix rester..."

Fédération Française de la Franchise



OLIVIER GAST

(Avocat)

"Il y a des cas où il est préférable de se battre"

"Contrairement à certains, je ne défendrais pas le point de vue selon lequel un mauvais arrangement vaut toujours mieux qu'un bon procès. Certes, quand vous avez un mauvais dossier, que vous soyez franchiseur ou franchise, ce serait suicidaire d'aller devant les tribunaux. D'ailleurs, quand je défends un franchise contre un franchiseur qui a pris quelques libertés avec ses engagements ou avec la loi Doubin, je fais clairement comprendre au franchiseur que, s'il ne transige pas, l'affaire va lui coûter très cher. Mais, quand tout est clair, un jugement peut être très salutaire et ramener l'ordre dans un réseau. Par exemple, quand nous avons gagné le procès Phildar en appel, les franchises "dissidents" se sont dispersés et ont renoncé à poursuivre la bagarre. Un jugement clair fait jurisprudence, il dissuade d'autres franchises d'enfreindre les engagements qu'ils ont acceptés par contrat. Il m'arrive donc de conseiller à un franchiseur d'engager un procès contre un franchise de mauvaise foi et de refuser de régler les choses à l'amiable, de façon à légitimer la pratique de son réseau par un jugement en bonne et due forme. En revanche, quand on a affaire à un franchise de bonne foi, qui ne pratique pas de concurrence déloyale, mieux vaut le laisser partir sans conflit s'il en manifeste le désir."



p.l.c

N°233
 04/98

44