



7^{ème} Congrès de la Franchise et des Directeurs de réseau



« La franchise : un vrai modèle économique pour l'avenir »



« Le Congrès du CEDRE : Un franc succès avec une centaine de participants »

Introduction : Me GAST, Avocat à la cour et Président du CEDRE

La franchise est un business model universel, un vrai modèle de développement. Pour preuve, il existe des salons de la franchise dans le monde entier et notamment dans les marchés émergents comme le marché chinois.

C'est un modèle très prisé, même par d'autres types de réseau de distribution à l'instar de la grande distribution.

De fait, son attractivité et son développement en ont fait la cible de critiques de la part de la doctrine juridique et la conception du lien entre franchiseur et franchisé fait encore débat.

Toutefois, s'il est vrai qu'il y a encore un an, une controverse existait entre les partisans de la doctrine volontariste et ceux de la doctrine solidariste sur la franchise, aujourd'hui il semblerait que la balance penche du côté des partisans de la thèse volontariste.

C'est notamment ce qui ressort d'un article paru aux Petites Affiches le 9 novembre 2006.

En effet, dans cet article, Guy CANIVET, 1^{er} Président de la Cour de Cassation, estime que « *la jurisprudence doit se garder, sous couleur d'équité, d'adopter des solutions d'espèce, de substituer son opinion, voire le vœu prétendu de la loi, à ce qui fait le risque, et par la même la valeur, du contrat de franchisage.* »

En d'autres termes, le juge se doit de respecter le contrat ainsi que le principe de liberté consacré par le Code de commerce. Si le contrat est sujet à interprétation, le juge ne peut substituer son opinion à la *lex mercatoria* et au droit commun des contrats.

Néanmoins, rien n'est acquis et c'est aux organisations comme le CEDRE qu'il appartient de militer auprès des institutions judiciaires et politiques en faveur de la thèse volontariste.^{1 2}

¹ Cf Article de Me Olivier GAST paru au Journal des Sociétés du 17 janvier 2005

1^{ère} Table Ronde

→ Grande distribution, Franchise, e-commerce : affrontement ou complémentarité ?

Moderator : Jean BOTHOREL, journaliste et écrivain, co-auteur de « La grande distribution enquête sur une corruption à la Française »

Intervenants : - Christophe GIRARDIER, P.D.G (Asterop)
- Alain de MAREILHAC, P.D.G (Market Value)
- Philippe MAUREL, PDG (Le Bouquet nantais)



RESUME DES DEBATS

La franchise est un véritable business model universel et intemporel malgré l'arrivée d'un nouveau monde économique et commercial, celui des sites Internet marchands.

Les réseaux de franchise ne peuvent ignorer qu'aujourd'hui deux marchés coexistent, le marché traditionnel par le biais des magasins, et le marché virtuel, par le biais d'Internet. Les réseaux doivent donc s'adapter afin de satisfaire les consommateurs, qu'il s'agisse de clients « classiques » ou d'internautes.

Les réseaux de franchise, alors qu'aujourd'hui leurs sites Internet ne sont qu'accessoire à leurs magasins, vont devoir s'adapter afin de créer de véritables espaces virtuels conformes aux attentes des consommateurs internautes ayant un profil type « second life ³ ».

Les sites Internet marchands devront en conséquence être attractifs afin d'inciter le consommateur, non seulement à acheter sur le site, mais également à aller en magasin afin de satisfaire son besoin de « palpation » de la marchandise.

Les magasins devront également s'adapter à la clientèle qui recherche désormais la notion de plaisir dans l'acte de consommation. Le design et l'urbanisme devront donc satisfaire ce besoin et compléter ainsi l'attractivité de la marque.

En conclusion, la capacité d'adaptation au monde virtuel des réseaux de franchise est la clef de leur développement. A défaut, ils ne peuvent que régresser.

² Cf La lettre Euro du 2nd trimestre 2005

³ Jeu virtuel en ligne dans lequel les internautes se créent une nouvelle vie

2nd Table Ronde

→ Fonds d'investissement, private equity : Questions pratiques

Moderator : Dominique LARUE, Directeur du développement (AGF Private Banking)

Intervenants : - Matthieu DOUCHET Directeur Associé d'Initiative et Finance
- Hélène CANNARD, chargée d'affaires (IRD : Institut Régional de Développement du Nord Pas de Calais)
- Marc MENEAU Directeur TURENNE CAPITAL
- Thierry LOPEZ Directeur X-ANGE
- M. Philippe MONDAN, PDG de la société Ecoute-Ecoute



RESUME DES DEBATS

Le capital-investissement, une forme de capital non coté ou private equity, peut être défini comme l'entrée au capital de sociétés non cotées déjà existantes. Il est parfois assimilé à tort avec le capital-risque, qui limite ses interventions aux sociétés en création ou récemment créées.

Il ressort des débats que la transparence est à la base des relations entre financier et entrepreneur. Pour le premier, il va s'agir de connaître parfaitement le projet (business plan...) et le potentiel (équipe, clientèle...) de l'entreprise dans laquelle il investit. Pour le second, il va s'agir notamment de connaître l'origine des fonds injectés dans sa société et les modalités d'intervention de l'investisseur dans sa gestion.

C'est d'ailleurs à cet effet que les investisseurs imposent de façon plus ou moins contraignante une obligation de reporting aux entreprises dans lesquelles ils investissent. De la même façon, c'est en s'appuyant sur ce reporting que l'investisseur va être à même de conseiller l'entrepreneur quant aux différentes stratégies qui s'offrent à lui.

Il apparaît néanmoins que les financiers en private equity sont plutôt frileux en matière de franchise, préférant des modèles plus « classiques » comme les succursales.

En conclusion, il appartient aux franchiseurs et aux associations comme le CEDRE de convaincre les financiers de l'intérêt d'investir dans la franchise.

3^{ème} Table Ronde

→ Les contrats de franchise dans le secteur des services Indépendance, intégration et risque de requalification en Droit français

Moderator : Maître Olivier GAST

Intervenants : Maître Gilles MENGUY (Avocat à la Cour)
Monsieur Eric PERSIN (Family Sphère – ex Après la Classe)



RESUME DES DEBATS

C'est un état de fait, dans un secteur très concurrentiel, un franchiseur muni d'un contrat de franchise plus contraignant se verra rapidement dépossédé de son savoir-faire. Cela a été le cas d'entreprises comme ADHAP spécialisée dans l'aide à la personne. Des franchisés ont su tirer avantage de la faiblesse du système et sont aujourd'hui à leur tour devenus Franchiseur, notamment FAMILY SPHERE dans le domaine de la garde d'enfants.

Cela s'est avéré possible parce que le franchiseur a laissé une trop grande marge de manœuvre aux franchisés.

Un franchisé qui signe un contrat de prestation de service directement avec la famille laisse au franchiseur peu d'« emprise » sur lui.

Le contrôle exercé par le franchiseur ne se fera qu'au travers de la perception des redevances.

A l'opposé, on trouvera un franchiseur comme ACADOMIA qui a choisi la voie du mandat, système lui permettant de conserver le contrôle absolu sur les flux financiers générés par l'activité du franchisé.

Toutefois, si le franchiseur paraît être à l'abri de toute « expropriation de savoir-faire », il n'en demeure pas moins que le risque de requalification d'une telle relation en contrat de travail existe bel et bien. En effet, il est important de rappeler que le franchisé est un commerçant indépendant.

En conclusion, on ne saurait que trop conseiller aux franchiseurs de garder « une main de fer dans un gant de velours ».