

## JARDINS COMPOSÉS EN JUSTICE : FIN DU PREMIER ROUND

La cour d'appel de Colmar vient de débouter Michel Kahn, ex-vice-président de la FFF et actuellement vice-président de l'IREFF, de sa plainte en diffamation et extorsion de fonds contre Charles Broll, ce jeune paysagiste et créateur d'entreprise, qui accuse M. Kahn de l'avoir incité à lancer une chaîne de franchise dans des conditions douteuses. Il ne s'agit que de la première étape juridique de ce conflit, puisque M. Broll a de son côté engagé une action contre M. Kahn (voir DÉFIS n° 48).

On notera surtout que, dans ses attendus, le juge fait référence à « *L'appréciation critique faite par les instances de la FFF* » du protocole d'accord signé entre M. Kahn et M. Broll et souligne que le président de la FFF a effectivement « *reconnu avoir conseillé à M. Kahn de modifier sa façon de faire en matière de franchise.* »

Cette référence de la justice à l'autorité de la FFF en matière de déontologie peut-elle constituer un précédent ? Le problème est que les juges se trouveront désormais en présence d'au moins deux organisations concurrentes : la FFF et l'IREFF, sans compter la Fédération des chaînes volontaires associée au CIDEF. Beau casse-tête en perspective en l'absence de toute loi spécifique à la franchise.

## YVES ROCHER CONDAMNÉ À POURSUIVRE SES LIVRAISONS

À la suite d'un litige l'opposant à une partie de ses franchisés qui refusaient une majoration de leurs redevances, le franchiseur Yves Rocher ne livrait plus certains magasins. (Voir DÉFIS n° 53). Plusieurs de ces franchisés avaient donc entamé des actions en justice.

Le 1<sup>er</sup> juillet 1988, le tribunal de commerce de Vannes a condamné Yves Rocher à verser 4 000 F de dommages et intérêts à l'un de ses franchisés et lui a demandé de reprendre ses livraisons au cas où il ne l'aurait pas déjà fait. Toutefois, le litige semble se pour-

suivre et les franchisés d'Yves Rocher affirment qu'ils reçoivent toujours des factures majorées; le franchiseur justifiant ces majorations par des actions publicitaires exceptionnelles. Une dizaine de procédures sont actuellement engagées par des franchisés.

## RESTAU 7 : COMMANDES EN FM

Le client passe sa commande, le serveur la transmet immédiatement à la cuisine par radio, en FM, grâce à un petit appareil ressemblant à une télécommande et le plat arrive sur la table moins de sept minutes plus tard. Tout marche par sept, chez Restau 7 : 7 plats, 7 entrées, 7 desserts. C'est la formule mise au point par Yves Huet, testée dans ses deux premiers restaurants de Béziers et Argenteuil, et qu'il propose maintenant en franchise.

Bien entendu, pour être servis aussi vite, tous les plats sont surgelés et cuits au moyen de fours à micro-ondes. Exit les chefs cuisiniers. Yves Huet n'emploie plus que des SIVP. Cuisine traditionnelle, créneau de prix très bas : le ticket moyen s'élève à 57,50 F, entrée, quart de vin et café compris ! Difficile de trouver moins cher. Yves Huet insiste aussi sur la qualité de l'accueil : même s'il dépense peu, le client est traité avec le sourire, servi dans de la vaisselle sérigraphiée et se voit offrir l'apéro.

Pour monter un Restau 7, il faut un emplacement très passager, une grande surface, de l'ordre de 160 à 200 m<sup>2</sup>, permettant de servir au moins 80 couverts par jour. L'investissement global, hors pas-de-porte, s'élève à 1 MF environ, droits d'entrée de 80 000 F compris. Le franchiseur demande 6 % du CA en royalties, 1 % de redevances publicitaires et annonce un CA de croisière de l'ordre de 1,3 MF avec trois employés. Il demande au candidat de signer un pré-contrat et de verser 20 000 F de réservation, sur lesquels 10 000 F seront remboursés au cas où les négociations n'aboutiraient pas.

Un premier franchisé devrait prochainement ouvrir un Restau 7 à Hyères. Une formule astucieuse, mariant habilement une gestion informatique simplifiée, un service ultra-rapide et une cuisine semi-traditionnelle.

● Renseignements : RESTAU 7, 5, rue Robert Branchard, 95870 Bezons.  
Tél. (1) 39 61 44 77. Contact : Y. Huet.

## Voici mon secret pour parler avec aisance...

... et faire passer mes idées

Avant à prendre la parole le lendemain devant le directoire de ma société, j'étais obsédé par la peur d'être ridicule ou de ne plus savoir quoi dire.

Me rendant chez mon dentiste, je découvre par hasard dans sa salle d'attente une brochure : « Sachez vous exprimer sans complexes en toutes circonstances ». Distraitement, je commence à lire, sans savoir que ce dossier allait bouleverser ma vie et faire de moi un orateur professionnel.

J'y ai découvert l'origine de mes « blocages », comment les surmonter, comment me libérer des signes extérieurs du trac : rougeurs, balbutiements, respiration courte, trous de mémoire, cœur qui bat la chamade, et transpiration excessive.

Ce dossier m'a donné toutes les clefs de la confiance en soi.

Depuis, si j'ai réussi dans les affaires, et si je suis souvent sollicité comme orateur (vous m'avez sans doute déjà vu à la télévision), c'est en grande partie grâce à cette méthode, l'E.L.S.

Si vous voulez, vous aussi, changer votre vie, demandez de ma part aux Editions Godefroy, leur dossier d'information : « Sachez vous exprimer sans complexes en toutes circonstances ». Actuellement elles l'expédient gratuitement à tous ceux qui en font la demande.

Thierry de Foichaings

### BON POUR UN PETIT LIVRE GRATUIT

à retourner à : E.C.H.G., B.P. 94  
60505 Chantilly Cedex

Sans engagement, envoyez-moi vite votre dossier d'information :

« Sachez vous exprimer sans complexes en toutes circonstances ». C'est gratuit, et aucun démarcheur ne me rendra visite.

Nom .....

Prénom .....

Adresse .....

Code .....

Ville .....

DG06/DF238