



**Olivier Gast**

**Martin Mendelsohn**

# **Comment négocier une franchise**

**Savoir évaluer la franchise**

**Bien connaître  
son franchiseur**

**La règle des trois-deux**

**Quel contrat établir ?**

**Le modèle américain**

*Editions de*

**L'USINE**

## Faut-il réglementer la franchise ?

Une confusion s'est établie dans la doctrine entre deux contrats, similaires il est vrai, et pourtant différents l'un de l'autre : la concession commerciale et le franchisage.

Cette confusion est même apparue chez d'éminents parlementaires qui, par des propositions de loi<sup>1</sup>, ont tenté d'organiser une réglementation régissant les contrats de concession et de franchisage.

Pour ces parlementaires, il s'agissait de rééquilibrer les rapports entre concédants et concessionnaires, franchiseurs et franchisés, par la technique d'un groupement de l'ensemble de la chaîne.

L'existence de ce réseau de distribution a, en effet, retenu l'attention des rédacteurs de deux propositions de loi : MM. Glon et Cousté, et M. Turco. Ceux-ci précisent :

« Dans tout réseau comprenant plus de dix concessionnaires ou franchisés, il est obligatoirement constitué un GIE (groupement d'intérêt économique) entre tous les intermédiaires.

Il est dirigé par trois directeurs élus par des intermédiaires du même réseau, agissant à l'unanimité.

Il reçoit pouvoir de gestion et de négociation des contrats types. L'objet du groupement est de définir, en accord avec l'intégrateur, le contenu du contrat type applicable à tous les membres du groupe. Ce groupement a pour mission de contribuer à la définition de la politique générale, commerciale et financière du réseau. »

La proposition de loi Turco suggère, elle :

« Lorsque les produits du même fournisseur, ou de toute entre-

1. Proposition de loi Turco, proposition de loi Glon et Cousté, proposition de loi Ansquer.

prise qu'il contrôle de façon directe ou indirecte, sont assurés par l'intermédiaire d'un réseau de points de vente de même nature, les rapports contractuels entre chaque distributeur et son fournisseur doivent s'élaborer par l'intermédiaire du réseau qui sera doté d'une personnalité morale propre, définie par décret.

Le réseau et le fournisseur définiront en commun les modalités de vente, les moyens et la politique de prix, les objectifs et les territoires étant soumis aux rapports bilatéraux entre chaque distributeur et fournisseur. »

En dotant le réseau d'une structure juridique, les auteurs des propositions de loi ont principalement en vue d'équilibrer les rapports entre l'entreprise concédante et les entreprises concessionnaires ou franchisées.

D'autres propositions de loi ont suivi, assez récemment encore. Toutes ont le même objectif : rééquilibrer les relations inégalitaires entre concédant et concessionnaire, franchiseur et franchisé.

On remarque évidemment que ces propositions, si elles devenaient des lois, gêneraient considérablement l'avenir de la franchise par leur réglementation importante.

Dans le domaine de la concession, elles sont cependant justifiées, car les clauses d'exclusivité, les clauses de courte durée, les clauses de non-concurrence rendent les contrats de concession commerciale extrêmement inégalitaires et désavantageux pour le concessionnaire. A l'heure actuelle, la jurisprudence est encore incapable de sauvegarder un minimum de droit et de justice au regard des concessionnaires.

Mais, comme nous l'avons précédemment expliqué, si la franchise présente quelques analogies avec d'autres contrats commerciaux, elle est cependant différente, notamment par son esprit.

En effet, il ne devrait pas y avoir à rééquilibrer les rapports entre les parties, puisque la collaboration, dans ce contrat, est si étroite que le franchiseur ne peut réussir que si son franchisé réussit lui-même, et réciproquement.

Aussi, étendre à la franchise les commentaires relatifs à la concession aurait pour conséquence, si une loi venait à prendre jour, d'atrophier cette technique, très prometteuse d'avenir.

Toutefois, si nous nous opposons à une assimilation entre la franchise et la concession, nous nous sentons obligé de reconnaître que le législateur devra, à court terme, se prononcer sur le franchising. Mais une loi ne doit pas forcément, par sa réglementation, « étouffer » une technique...

En ce qui concerne la franchise, le législateur devrait simplement obliger tout

franchiseur à dévoiler l'intégralité de ses comptes véritables, non seulement ceux de sa propre entreprise, mais aussi ceux de ses pilotes, à tout candidat franchisé. Ces comptes devraient être certifiés conformes par un commissaire aux comptes, et assortis de diverses informations obligatoires et choisies sur la nature de l'affaire, ainsi que sur son étendue. Voilà une mesure qui serait source de grands progrès.

La franchise, dans son fonctionnement quotidien, est suffisamment élaborée pour pouvoir trouver en elle-même les mesures nécessaires à la solution de ses problèmes. Le seul point faible de cette technique est le risque de tromperie avant signature. La loi devrait donc être préventive.

Cette observation est si vraie que, précisément, le 21 octobre 1979, une loi fédérale fut votée aux États-Unis, appelée la « Full Disclosure » (divulgateion totale), avec pour objectif d'empêcher tout pseudo-franchiseur de tromper un quelconque candidat franchisé ou tout franchiseur de tromper le candidat franchisé sur la nature exacte de ses engagements et la franchise considérée.

Le simple fait pour un franchiseur d'avoir à procéder à l'entière et véritable divulgation, sous forme de questionnaire (30 pages), de toutes les informations concernant sa franchise et de tous ses comptes permet ainsi de moraliser le recrutement de franchisés.

Depuis près de trente ans, les Américains pratiquent le franchising. Ils ont eu affaire à des scandales et à des escroqueries de toutes sortes. Ils ont compris le mal, et, pour le guérir, ils ont élaboré une loi extrêmement complexe, et même beaucoup trop détaillée et pesante pour nos esprits cartésiens.

Beaucoup d'auteurs, en France, estiment qu'aucune loi ne devrait réglementer la franchise. Pensent-ils vraiment que l'« Homo latinus » soit plus honnête que l'« Homo americanus » ? Nous en doutons...

Nous proposons d'ailleurs une traduction de la loi américaine, qui permettra au lecteur de juger par lui-même.