

En toute **FRANCHISE** & sans **CONCESSION**

Jean Thréard



Les Presses
du Management

LA "RÉFÉRENCE" À LA F.F.F.

Pour des personnes peu averties, le fait que le franchiseur soit membre de la Fédération Française de la Franchise, unique représentant de "la franchise", c'est-à-dire des franchiseurs et des franchisés, est tout naturellement un gage de sérieux et d'honnêteté.

Il est indiscutable que les fondateurs de la Fédération, initiateurs du Code de déontologie, ont établi des règles excellentes de nature à normaliser la profession, pour présenter aux Pouvoirs publics une image idyllique des rapports entre deux parties juridiquement indépendantes et égales. C'est donc avec stupeur que l'on peut lire certains propos rapportés dans une enquête de Gérard Deltheil (1) : "Le franchiseur est le suzerain, le franchisé est le vassal et il doit en prendre conscience". On pourrait oublier une telle remarque si, en 1988, interrogé sur le partenariat, le président en exercice de la F.F.F. n'avait pas écarté cette notion

(1) Le Monde, 22 octobre 1988 ; Propos prêtés à Olivier Gast, Avocat à la Cour de Paris.

avant d'affirmer: "La franchise est verticale et on ne peut mettre sur un pied d'égalité le franchisé et son franchiseur responsable du réseau".

Ainsi la franchise qui paraissait l'expérience d'une volonté de collaboration entre deux commerçants indépendants ne serait plus qu'un système d'intégration de caractère original que l'on veut distinguer de ceux qui ont depuis 30 ans retenu notre attention. L'acharnement avec lequel les responsables de la F.F.F. ont entendu faire aux contrats de franchise une place à part dans les systèmes d'intégration des entreprises m'a convaincu que leur action était motivé par le seul souci de protéger les franchiseurs contre l'application d'une législation et d'une jurisprudence dont les compagnies pétrolières et les constructeurs de voitures avaient apuré les risques financiers. La spécificité de la franchise permettait d'écarter la nullité des contrats. Mais les franchiseurs voulaient aller plus loin. Une clause de non-concurrence devait leur permettre, en fin de contrat, de récupérer le point de vente acquis ou créé par le franchisé. En outre, la création de syndicats-maison leur faciliterait le noyautage des réseaux.

J'ai reçu au lendemain du Salon de la franchise un couple muni d'un contrat pour l'implantation d'un hôtel. Le contrat faisait référence au Code de déontologie de la F.F.F., ce qui met en confiance le candidat. Il était précisé que le futur franchisé faisait partie d'un syndicat qui le représentait auprès du franchiseur et pour lequel il souscrivait une cotisation annuelle de 500 francs par chambre construite. Le contrat prévoyait que tout litige serait soumis à l'arbitrage de la Fédération Française de la Franchise. La boucle était bouclée.

Ainsi, la F.F.F. est législateur, elle organise la représentation des réseaux et, de plus, elle s'arroge le droit de dire la justice. Astucieux les dirigeants de la Fédération et parallèlement franchiseurs ! Pour dresser ce constat, il faut néan-

moins de nombreuses années tellement les apparences sont trompeuses.

Certes, étant donné la multitude des secteurs d'activité qui pratiquent la franchise, tout amalgame est interdit. Il faut donc avancer avec prudence.

En 1985, je reçois la visite de Jacqueline Morgan, propriétaire à Béziers d'une parfumerie qu'elle exploite depuis de nombreuses années. Elle m'explique qu'elle a souscrit, en 1974, avec Yves Rocher un contrat, intitulé "accord de distribution", pour une durée de dix ans. En 1974, Yves Rocher, qui se présentera quinze ans après comme l'un des leaders de la franchise, n'avait pas encore découvert les vertus de cette technique et compris qu'en changeant l'appellation de ses contrats, il pouvait en modifier le contenu.

Neuf ans plus tard, Jacqueline Morgan est avisée que son contrat ne sera pas renouvelé à son échéance en mars 1984. Aucun motif ne lui est donné. Bien mieux, Béziers reste un an sans nouveau distributeur Yves Rocher. C'est le 11 juin 1985 seulement qu'une nouvelle boutique est installée. Les résultats de ma cliente permettent de constater une progression spectaculaire de son chiffre d'affaires. Depuis l'ouverture de son magasin, il est passé de 523.328 francs en 1973 à 1.602.342 francs en 1982, traduisant une progression de plus de 20 % d'une année à l'autre. Jacqueline Morgan ne doit rien à Yves Rocher. Elle est à jour de ses règlements. Son commerce est cité en exemple comme le premier de la chaîne.

Alors pourquoi avoir exclu un excellent distributeur, et lui refuser la vente des produits qu'elle commande puisque Béziers n'a pas d'autre point de vente Yves Rocher ? Pourquoi laisser l'usager sans produits ?

La raison est simple. Jacqueline Morgan a commis deux fautes inexcusables aux yeux de son fournisseur : elle a tenté de réunir dans une amicale les franchisés de la marque,