

# LA FRANCHISE « HORS-LA-LOI » ?

Il n'existe à ce jour, en France aucune réglementation propre au contrat de franchise. Sur le plan juridique, le contrat de franchise est soumis aux règles générales régissant le droit des contrats commerciaux, c'est-à-dire la théorie générale des obligations.

Or ainsi que le note le Cecod dans son Livre Blanc sur la Franchise, certains ont regretté cette lacune de la législation et plusieurs propositions de lois ont été déposées en vue de moraliser le système en équilibrant les rapports entre franchiseurs et franchisés.

Citons les :  
Propositions de lois Auriol et Ansquer tendant à définir un statut juridique du concessionnaire revendeur de produits de marque (28 juin 1970 Assemblée Nationale n°529). Glon et Cousté tendant à réglementer la situation juridique des franchisés et concessionnaires (11 décembre 1973 Assemblée Nationale n°891). Turco tendant à définir la situation du commerçant distributeur (29 mai 1974 Assemblée Nationale n°979). Boileau tendant

à définir un statut juridique des concessionnaires assurant la distribution et la maintenance des produits de marque (123 avril 1979 Sénat n°246).

Le problème n'est pas spécifiquement français et nous n'en voulons pour preuve l'intervention d'un franchisé belge, M. A. Marchandise, dans les colonnes de notre confrère Distribution Magazine.

« Actuellement, dans la plupart des pays du Marché Commun, les rapports entre franchisés et franchiseurs sont « régis » par le « Code européen de déontologie du franchisage ».

Le Code européen matérialise aussi les conclusions de l'étude des experts gouvernementaux en concertation avec les services de la Commission européenne.

Devant le vide législatif actuel, ce

code présente au moins le mérite d'exister, mais certains le considèrent comme trop vague et, partant, inefficace. En plus, malgré son caractère très général, certains franchiseurs n'en tiennent guère compte et rédigent des documents contractuels en contradiction avec ce code, sans en être inquiétés.

Une enquête effectuée en Belgique par l'Institut économique et Scoail des Classes Moyennes révèle que les contrats de franchisage présentent fréquemment des lacunes qui, par l'imprécision qu'elles laissent planer sur les droits et les obligations réciproques des parties, sont une source de litiges et souvent de déconvenues pour les franchisés.

En outre, dans un certain nombre de contrats, des clauses confèrent au franchiseur des prérogatives ou des avantages exorbitants. Ces clauses draconiennes sont principalement le fait de firmes internationales qui pratiquent le franchisage dans notre pays sans se confronter à nos usages commerciaux. »

## Un rôle d'arbitrage

En France, M. Amstutz-Malher, Président de la Fédération professionnelle du franchisage décrit aussi la situation :

« ... La Fédération remplira ponctuellement son rôle d'arbitrage afin d'éviter de mettre les pouvoirs publics dans l'obligation de légiférer. Nous serons très attentifs à la bonne application du Code de déontologie européen. Nous insisterons sur la procédure d'engagement des franchiseurs et sur les obligations envers les franchisés afin de protéger ces derniers de tous abus ou supercheries... »

Le franchisage ne se développe pas, en effet, sans pierres d'achoppement : contrat abusif, publicité trompeuse, carence du savoir-faire pour certains franchiseurs, concurrence déloyale de la part de certains franchisés.

Les Américains, quant à eux pratiquent le franchisage depuis près de trente ans. Ils ont élaboré une loi extrêmement complexe et même beaucoup trop détaillée et pesante pour nos esprits cartésiens.

Maître Gast, avocat à la cour de Paris écrit à ce sujet :

« La lecture de cette loi appelée « Full disclosure » permet d'imaginer quelle a pu être l'étendue des fraudes et tromperies commises aux Etats-Unis sous le couvert de la franchise. »

En effet, la loi est extrêmement rigoureuse, trop sans doute. Elle exige du franchiseur la révélation au candidat franchisé, avant la signature du contrat, de « tout ce qui concerne la franchise proposée. Les exigences vont parfois fort loin, jusqu'à préciser même au mot près, la formule qui doit se trouver sur la plage de couverture du dossier d'information remis au franchisé ».

Voici d'autres exemples illustrant la sévérité de cette loi :

« Sera considéré comme une infraction à la loi, le fait, pour un franchiseur, de faire des allégations par voie orale, écrite ou visuelle à un candidat franchiseur faisant état d'un niveau potentiel spécifique ou de profits bruts nets à moins :

— au moment où elles sont faites, elles soient appropriées à un secteur géographique, où le franchisé doit s'implanter.

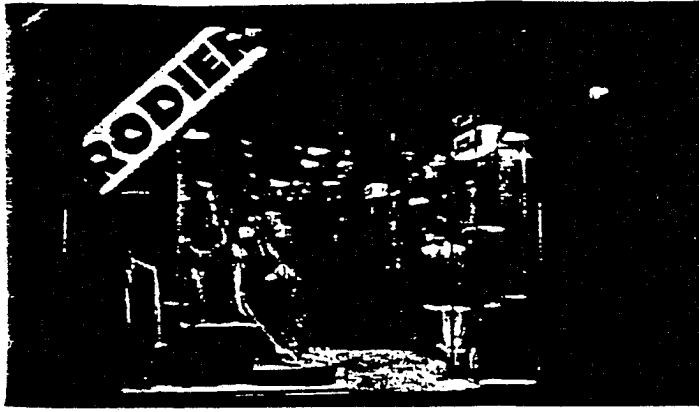
— Ces allégations soient présentées en détail, avec les bases et les suppositions matérielles qui les justifient, dans un document unique, écrit et lisible...

Chaque candidat franchisé, à qui seront faites ces allégations, ne pourra recevoir ce document qu'au moment prévu pour communiquer l'information.

Le franchiseur doit fournir les documents suivants :

- un bilan pour l'année fiscale la plus récente ;
- un état des revenus et une déclaration des changements survenus dans sa position financière au cours des trois années fiscales les plus récentes ;





un document mentionnant :

- ) le nombre de franchises volontairement résiliées ou non renouvelées par les franchisés ;
- ) le nombre de franchises reprises par achat par le franchiseur ;
- ) le nombre de franchises reprises d'une autre manière ;
- ) le nombre de franchises pour lesquelles le franchiseur aurait refusé de renouveler le contrat ;
- ) le nombre de franchises qui auraient été annulées ou résiliées par le franchiseur.

Il est vraisemblable, poursuit Maitre Gast, que bien des franchiseurs français feraient « GRISE MINE » s'ils devaient préparer et fournir un tel dossier... L'exemple américain devrait pouvoir servir de « garde-bou » aux franchiseurs français ». Les Pays-Bas, quant à eux, ont

choisi une autre voie : des experts en matière juridique, fiscale et organisationnelle viennent de créer un institut destiné à la constitution et à la conduite de toute forme de collaboration inter-entreprises. Il s'agit d'une organisation relevant de l'initiative privée.

Cet organisme, qui s'appelle le « Nederlands Franchise Institut », serait compétent en matière de contrats, études de marché, planning financier, programme de training, sélection et recrutement, arbitrage.

Un tel organisme pourrait être créé chez nous afin de clarifier la situation et d'éviter le vote d'une loi qui serait un frein considérable à l'essor du franchisage. Ce serait bien dommage, car poursuit Maitre Gast ; \*

« Le franchisage, le vrai franchisage, est indubitablement une méthode commerciale excellente, profitable à tous. C'est la solution de l'avenir et la clé d'un commerce moderne, renouvelé et rentable.

Nous pensons, pour notre part, que la politique préventive menée à l'étranger devrait inspirer chez nous toutes les parties concernées par ce débat.

Cela nous éviterait sans doute de tomber dans la piège de la répression telle que les franchiseurs américains ont dû la subir. Le franchisage pourrait dès lors évoluer sous un ciel serein. »

En France, les voix ne manquent pas pour réclamer une réglementation de la franchise. Ainsi, M. P. Bellon, vice-président du C.N.P.F., lors de la Première Convention de l'Université Européenne de la Franchise, demandait à M. Bonacossa, directeur du Commerce Intérieur, de préparer une « loi-cadre » sur la franchise. A ceci, le haut-fonctionnaire répondit qu'il ne souhaitait pas une telle loi-cadre laquelle ne pouvant être que restrictive et donc freiner le développement de la formule commerciale qu'est le franchisage... Opinion d'ailleurs partagée par M. Benjamin Amstutz Mahler, président de la F.F.F.

Rappelons toutefois que, sur

l'initiative de M. Michel Crépeau, ministre du Commerce et de l'Artisanat, a été créée une commission d'étude sur la franchise, composée de représentants des Pouvoirs Publics, de la FFF, de juristes, de franchiseurs et franchisés.

### Une « première » européenne

Pour M. Amstutz-Mahler président de la Fédération « C'est une première européenne que cette collaboration directe avec les Pouvoirs Publics dans ce domaine, et ceci après la création du Code de Déontologie Européen où les experts gouvernementaux de la CEE s'étaient largement ouverts à une étude similaire. La Franchise française prouve ainsi qu'elle est bien perçue comme un outil sophistiqué, rénovateur du tissu commercial traditionnel... » Cette commission devrait travailler sous la direction de M. Jacques Bonacossa, directeur du commerce intérieur.

Pour le président de la F.F.F. « Depuis de nombreuses années le nouveau Directeur du Commerce Intérieur s'est pénétré du système commercial qu'est la Franchise ; aussi, sommes-nous certains que cette collaboration sera fructueuse et efficace ».