

ouvrage de "procédurier" est publié pour permettre à tous les conseils de mieux envisager et de ne plus concevoir le droit européen comme un droit mystifié, lointain, inaccessible, mais un droit qui est à la portée de n'importe quel praticien d'abord français, et qui peut transformer rapidement n'importe quel entrepreneur, Franchiseur français ou européen, en victime du droit européen.

On ne peut aujourd'hui l'ignorer. Mieux vaut, comme je le dis souvent, anticiper le phénomène Europe que le subir.

**F.M. :** *On parle d'OPA, de raider, l'Europe n'est-elle pas prétexte pour les spéculateurs mondiaux de s'acharner sur nos grandes entreprises, ne pensez-vous pas qu'il y a aussi des risques pour que certains grands réseaux de franchise français se retrouvent ainsi rachetés ?*

**O.G. :** Tout à fait, je pense d'ailleurs qu'aujourd'hui, d'une manière un peu plus générale, la France se retrouve dans la même situation où elle se trouvait à l'époque de Louis XI ou d'Henri IV ou de la Révolution Française. Alors qu'à l'époque c'était évidemment politique, nous vivons la même chose à un niveau purement économique, sectoriel et disons vertical. Mais nous sommes encerclés. Parce que la France a toujours été l'épicentre de l'Europe, écartelée par deux tendances : la tendance latine et les tendances du Nord. Aussi, quand se produit un bouleversement au niveau Européen, l'épicentre, la France, est en position de digestion. Il faut que nous absorbions tout d'abord les tendances diverses, que nous les digérons, pour ensuite repartir vers un processus de rayonnement. Cela a été le cas avec Louis XI, la France a rayonné, Henri IV, la France a rayonné, et après la Révolution Française, Napoléon a également rayonné. Je pense qu'au sein des entreprises françaises actuellement, chaque état major en a conscience et est en état de choc, chaque état major de chaque entreprise française qui se trouve dans un secteur d'activité particulier se sent piégé, encerclé et par conséquent, toute leur stratégie est d'absorber les influences du Nord et du Sud et d'essayer ensuite, non-seulement de les endiguer, mais de les retourner en leur faveur. Les dix prochaines années jusqu'à l'an 2000 seront pour beaucoup d'entreprises françaises et notamment les franchiseurs, des moments extrêmement difficiles, pénibles, et il y aura de considérables troubles de toutes sortes avant que lesdites entreprises, ayant absorbé ce creux de vague, puissent repartir à la conquête. Le risque imminent actuel se trouve en Angleterre, car la place de Londres est une place financière extrêmement puissante. On voit d'ailleurs que beaucoup de rachats de sociétés sont effectués par les Anglais, qui sont d'avantages des financiers. Ils attendent que nos réseaux soient plus performants et nous rachètent. Ce qui est dangereux et ce qu'il faut dénoncer -en étant attentifs à ce processus- c'est que, derrière la place anglaise, derrière nos partenaires anglais,

derrière le marché financier de Londres, il y a le capital américain bien entendu.

**F.M. :** *A lire la presse, il semblerait que la franchise apparaisse essentiellement comme un système juridique : règlement européen ; à présent le projet de loi-cadre sur le commerce déposé par le Ministre du Commerce et de l'Artisanat, Monsieur Doubin, et qui prévoit entre autres une réglementation sur la franchise...*

**O.G. :** Oui, la franchise est essentiellement un système juridique, puisque la franchise se caractérise par des rapports et un lien continu de partenariat à long terme entre deux entrepreneurs, le franchiseur et le franchiseé. Le contrat de franchise est donc la pierre angulaire du système ; il est donc logique que depuis ces dix dernières années, l'élément le plus important et qui a fait le plus parler de lui ait été l'élément juridique, avec effectivement le droit européen et maintenant avec, éventuellement, la loi française qui risque de réglementer la franchise.

**F.M. :** *En 1981, dans la première édition de votre ouvrage "Comment négocier une franchise", aux Editions de l'Usine Nouvelle, vous aviez été le premier à inventer l'idée d'une loi préventive sur la franchise en France.*

**O.G. :** Oui, parce que j'avais publié in extenso la traduction de la loi américaine qui avait été promulguée en 1979 sur la franchise et qui s'intitule "La full disclosure". D'ailleurs, dans notre ouvrage à la page 73 de la première édition, nous nous étions prononcé en faveur d'une loi sur la franchise, mais une loi préventive et allégée, afin que cette réglementation n'étouffe pas et ne gêne pas le développement harmonieux de la franchise en France.

**F.M. :** *Je me rappelle que toutes vos interviews dans nos colonnes allaient dans le sens d'une nécessité, pour moraliser la franchise, d'une loi préventive et pas trop contraignante pour le franchiseur. Vous étiez le seul à l'époque à soutenir cette thèse, ce qui vous avait du reste valu votre départ en 1984 de la Fédération Française de la Franchise ?*

**O.G. :** Oui, c'est un vieux combat solitaire et difficile que j'ai mené, mais ma satisfaction est grande aujourd'hui puisque le projet de la loi Doubin va dans le sens de mes idées et de mes propositions. Une loi préventive légère ne peut qu'être profitable aux franchiseurs et donc à la franchise, puisque cette loi rassurera le candidat franchiseé. En tout état de cause, il était quasiment sûr que tôt ou tard le législateur interviendrait sur la franchise, il valait mieux tout de suite prendre les devants et influencer le législa-



# FRANCHISE 1989

## "l'année de tous les dangers"

(Une interview exclusive de Maître Olivier GAST)\*

**Franchise Magazine :** Cher Maître, nous voilà une nouvelle fois réunis à l'occasion du Salon International de la Franchise, qui est l'occasion annuelle de faire le point sur cette technique toujours en plein boom en France, qu'est la franchise. La franchise est-elle toujours prospère ?

**Olivier Gast :** Plus que jamais, puisque non-seulement la franchise continue à être un modèle d'expansion pour les petites et moyennes entreprises, mais en plus, à cause du marché unique de 1992, la franchise devient une arme stratégique au service des grandes firmes qui, dans une politique de diversification, cherchent à reconquérir des parts de marché intérieur de façon à endiguer les invasions futures. En tout état de cause, la franchise continue de faire tache d'huile dans tous les secteurs d'activité possibles et imaginables. Je pense donc qu'il y a de quoi être extrêmement optimiste sur cette technique juridique.

**F.M. :** Vous venez de publier aux Editions Jupiter, votre quatrième ouvrage sur la franchise : "Les procédures Européennes du droit de la concurrence et de la franchise". Quel en est le contenu ?

**O.G. :** Ce qui m'intéresse aujourd'hui, c'est la dimension européenne, c'est l'espace européen, c'est notre espoir, c'est l'avenir de toute notre génération ; nous avons là un grand idéal et nous devons nous préparer à le construire. Aujourd'hui, à notre niveau, nous pouvons

d'ores et déjà affirmer que le droit européen de la concurrence est un droit supranational. Toute l'affaire PRONUPTIA en est un bel exemple et le règlement d'exemption des accords de franchise, qui est entré en application le 1er Février 1989, non seulement a donné ses titres de noblesse à la franchise, mais constitue maintenant un véritable droit européen de la franchise. L'ouvrage que j'ai publié, commente dans le détail ce règlement d'exemption dont toutes les clauses et tous les articles ne sont pas forcément d'une clarté limpide, de façon à permettre aux avocats, aux consultants et aux entrepreneurs, ainsi qu'aux franchiseurs de s'y retrouver et de comprendre un peu plus clairement quels sont les tenants et les aboutissants du droit européen. Nous avons pris comme exemple et comme prétexte le contrat de franchise que nous considérons comme le contrat le plus sophistiqué aujourd'hui dans le domaine de la distribution. Parce que "qui peut le plus, peut le moins". Ainsi, cette approche, et c'est la deuxième partie de l'ouvrage, permet à tout franchiseur de comprendre un peu mieux les procédures techniques et pratiques des notifications, des demandes d'exemptions individuelles, des demandes d'attestation négative, des procédures de non-opposition etc... qui permettent à un contrat dont certaines clauses sont "grises" de se retrouver "blanches" devant la commission de la concurrence (DG4) à Bruxelles.

La plupart des contrats de franchise doivent se mettre en conformité avec le droit européen.

Voilà en quelques mots, les deux points et les deux grandes idées de cet ouvrage, étant entendu que c'est la première fois dans tous les pays de la CEE, qu'un

## FRANCHISE 1989

"l'année de tous les dangers"

teur pour qu'il aille dans le bon sens. C'est la tendance actuelle et je m'en réjouis.

**F.M. :** *Votre nom est devenu une véritable institution dans le monde européen de la franchise. Vos deux contributions essentielles à cette technique, lors des dix dernières années, sont la règle des trois/deux et votre projet de loi sur la franchise déposée en 1985. Cela a-t-il été suffisant pour faire de vous le "théoricien" des années 1980 ?*

**O.G. :** Il est vrai que si cette loi passe et va dans le sens d'une approche préventive, c'est-à-dire protégeant le candidat franchisé, nul ne pourra me retirer ni le mérite, ni la paternité de cette doctrine et de cette théorie en France, ni même en Europe d'ailleurs, car nous ferons forcément jurisprudence. Mon projet en plus se démarquait complètement du système américain. Il est vrai que j'ai beaucoup écrit et beaucoup parlé sur la franchise. Cela finit par se savoir !

**F.M. :** *Il semble, à la lecture de tout ce que vous avez exprimé dans ce domaine, que vos propositions et convictions aient fini par s'imposer. Et, notamment, ces convictions prévalent dans la philosophie de la FFF. Quelle est la nature de votre rôle vis-à-vis de la Fédération ?*

**O.G. :** Tout d'abord, mon rôle au sein de la FFF est d'être une force de proposition. Elle est libre de suivre ou non mes recommandations. Il est vrai qu'il y a maintenant un an et demi, la FFF a connu un grand bouleversement. La Fédération est passée du stade du "club" à une structure vraiment professionnelle. D'ailleurs, c'est grâce au Président Jean Brévillé et à son Conseil d'Administration que cette renaissance a pu voir le jour, sans compter Madame Chantal Zimmer, déléguée générale de la FFF, sans laquelle rien n'existerait ni ne fonctionnerait au sein de la Fédération aujourd'hui.

Je pense que le monde de la franchise a en tout état de cause beaucoup de chance, à croire que la franchise est née sous une bonne étoile et que son thème astral lui est favorable ! En effet, que ce soit à l'extérieur (droit européen, droit français) ou à l'intérieur (conflits de tendances), depuis deux ans la Fédération et le monde de la franchise ont gagné toutes leurs batailles.

**F.M. :** *Quelle est votre position par rapport à tout ce discours actuel sur la notion de partenariat ?*

**O.G. :** Mais la franchise est un partenariat, toute action humaine est basée sur le partenariat, cela ne veut pas dire qu'il soit possible de structurer et de créer une théorie autour du partenariat en tant que tel. D'ailleurs, tous les aigris et les "ratés" de la franchise se raccrochent à ces bouées de

secours. Pour les uns, c'est du partenariat, pour les autres non. Il est irraisonnable d'opposer à la franchise un partenariat mythique et idéalisé. La franchise est un partenariat objectif et actif.

**F.M. :** *L'Institut de la Promotion de la Franchise ne fait pas beaucoup parler de lui. A quoi attribuez-vous cette absence médiatique ?*

**O.G. :** La politique de l'IPF est de faire un travail en profondeur et donc à long terme. Cette action et cette politique ne peuvent donc être que discrètes et non médiatiques. Mais constatez l'état actuel des emplois à responsabilité engendrés par la franchise et vous observerez que les 3/4 des anciens de l'Institut de Promotion de la Franchise à Colmar (IPF) sont des responsables de réseaux de franchise, ça c'est du concret. Du reste, ce sont les étudiants de l'IPF qui animent les débats du salon international de la franchise. Je pense que la pédagogie enseignée à l'IPF correspond tout à fait au marché, en tout cas au nôtre, c'est-à-dire le profil dont le franchiseur a besoin.

**F.M. :** *Vous avez été créatif en 1988, vous avez imaginé et conçu deux importantes manifestations : FRANCHISELAND et LES ETATS GENERAUX DE LA FRANCHISE.*

**O.G. :** Oui, j'ai mis au point en collaboration avec la FFF et l'UIA (Union Internationale des Avocats) FRANCHISELAND et les ETATS GENERAUX DE LA FRANCHISE. En ce qui concerne FRANCHISELAND, son concept et son idée sont de promouvoir la technologie française de la franchise qui, par son avance et son dynamisme, doit pouvoir s'exporter en Europe. N'oublions pas que nous sommes leader dans ce domaine en Europe. En ce qui concerne les ETATS GENERAUX, dont le premier coup d'envoi a eu lieu début Décembre 1988, dans le cadre du salon de l'Avocat, l'idée est de rendre les avocats et les magistrats plus compétents et mieux informés sur les techniques de la franchise, ceci dans l'intérêt supérieur de la franchise et notamment des franchiseurs eux-mêmes. Je pense également que le droit de la franchise se développe et, pour qu'il se développe davantage encore, je souhaite qu'un plus grand nombre d'avocats adhèrent à la Fédération Française de la Franchise et apportent leur énergie et leur compétence. C'est d'ailleurs l'objectif du partenariat entre la FFF et l'UIA.

Propos recueillis par  
Patrick FONT

\* Maître Olivier Gast peut être considéré comme le grand spécialiste européen de la Franchise, de par l'expérience qu'il représente concernant tous ces problèmes et les nombreux écrits que de sa part ils ont suscité.

On consultera à profit ses commentaires sur le nouveau règlement d'exemption collective des accords de franchise dans Franchise Magazine N° 72 et le Guide de la Franchise.