

INFORMATIQUE

# BIEN ADAPTER LES CONTRATS

*De plus en plus, les franchiseurs interviennent dans la gestion des stocks des franchisés, leurs politiques de prix, leur comptabilité, et plus généralement sur les modes d'exploitation des fonds.*

22

**C**ette évolution, rendue nécessaire par la concurrence accrue et permise par l'informatique, pose le problème de l'immixtion du franchiseur dans la gestion des franchisés. Ce qui crée d'importants problèmes juridiques.

Maître Olivier Gast nous propose des solutions.

**Franchise Magazine**  
**Comment concilier sur le plan juridique la volonté de contrôle des franchiseurs et l'indépendance des franchisés ?**

**Olivier Gast**

Les contrats évoluent et s'adaptent aux nouvelles formes de commercialisation et distribution intégrées.

Ils doivent répondre à deux exigences : s'adapter et intervenir dans des réseaux d'ores et déjà en activité, et répondre aux

besoins de nouvelles formes de distribution. Tout en assurant la sécurité juridique des signataires entre eux et vis à vis des autres tiers judiciaires ou administratives.

**FM - Le système classique de la franchise est celui de l'achat-revente de marchandises. Les solutions dont vous parlez font-elles appel à d'autres notions ?**

**OG -** Absolument. Ce sont essentiellement le dépôt-vente et la commission, formules pour lesquelles la marchandise reste propriété du franchiseur, et le mandat de gestion, utilisé dans l'hôtellerie depuis des années.

Dans le dépôt-vente, la franchise est basée sur un contrat de dépôt qui se résout à terme en une vente du franchisé au consommateur. La marchandise reste jusqu'à la vente la propriété du franchiseur.

Ce système permet au franchiseur une maîtrise complète de la gestion du stock. Ce contrôle est pleinement justifié puisqu'il reste propriétaire des marchandises jusqu'au moment de la vente.

Le franchisé demeure avant tout un commerçant indépendant qui exerce la profession de dépositaire à titre commercial et habituel et qui gère à ce titre l'exploitation de son fonds dont il assure le financement.

Toutefois, ce système implique de la part du franchiseur une capacité financière permettant d'assurer une partie importante du coût de la gestion du stock. En règle générale, il sera tenu d'assurer les frais de transport de la marchandise, les frais d'assurance et surtout le coût de la reprise des marchandises invendues.

**FM - Dans le cas du dépôt-vente, le franchiseur n'est pas libre d'imposer ses prix. Au mieux peut-il les "conseiller". En est-il de même avec la commission ?**

**OG -** Le système de la commission a été tout récemment mis en place. Mais il ne s'agit plus d'une franchise classique, plutôt d'une affiliation

Le principe du procédé reste, comme précédemment, le dépôt par l'affiliant de marchandises qui restent sa propriété dans le magasin de l'affilié. La différence consiste en ce qu'à aucun moment, l'affilié n'acquiert la propriété des marchandises que l'affiliant conserve d'un bout à l'autre des opérations. Ainsi, les recettes sont réalisées et encaissées pour le compte de l'affiliant à qui elles sont rétrocédées dans leur totalité. L'affilié est rémunéré directement par l'affiliant par une commission calculée sur la base de pourcentages sur les recettes.

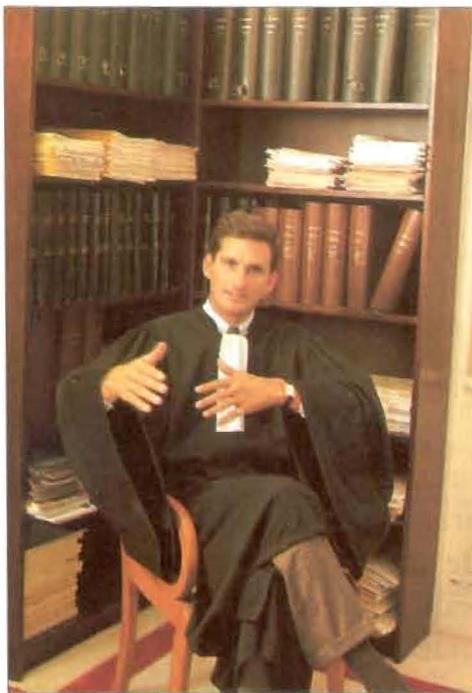
Pour répondre à votre question, le fournisseur a cette fois, la maîtrise totale des prix des ventes effectuées pour son compte et qu'il est parfaitement en droit d'imposer à l'affilié.

Mais la propriété du stock implique les mêmes engagements financiers que pour le dépôt-vente. Et surtout, l'affiliant peut être tenu, selon les règles prévues par le Code Civil, d'indemniser les pertes éventuellement subies par le distributeur affilié.

Désireux d'imposer ses normes et méthodes de gestion, il doit savoir également prendre toutes mesures utiles et efficaces pour éviter la déconfiture de ses affiliés sous peine de se voir directement impliqué financièrement au cas de dépôt de bilan de l'entreprise commissionnaire.

**FM - Pour résumer, le dépôt-vente reste de la franchise au contraire de la commission, et tous deux impliquent un engagement financier important de la part du franchiseur. Quelles sont les caractéristiques du troisième système préconisé par les juristes, le mandat de gestion ?**

**OG -** Le mandat de gestion est une tentative de conciliation entre les règles classiques de la franchise et les contrôles de plus en plus marqués que souhaitent avoir les franchi-



seurs sur la gestion des franchisés. La clef du procédé repose ici sur la coexistence d'un contrat de franchise et d'un mandat donné au franchiseur par le franchisé pour gérer son stock et/ou sa comptabilité.

En pratique, il consiste en la signature simultanée de deux conventions, étant précisé qu'à aucun moment le mandat ne doit apparaître comme étant imposé au franchisé. Le mandat d'assistance confère au franchiseur un pouvoir totalement légal de gérer les approvisionnements et/ou la comptabilité du franchisé tout en demeurant dans le cadre de la franchise classique. Le franchisé est un acheteur/revendeur qui fixe ses prix et exploite son fonds de façon indépendante, demeure seul engagé vis-à-vis des tiers et supporte le risque commercial de l'inventu et des pertes éventuelles.

Le franchiseur qui ne conserve pas la propriété des marchandises n'est pas tenu de faire face aux différents frais y afférant.

Pendant, ce système implique d'autres sources de dépense pour le franchiseur et ne se conçoit que très difficilement sans la mise en place d'un réseau informatique, dont le coût est invariablement très élevé, permettant une gestion des stocks en flux tendu et/ou la collecte et le traitement comptable quotidiens des flux financiers du franchisé. ■

Les dernières techniques contractuelles mises en place dans les réseaux permettent de sauvegarder juridiquement l'indépendance du distributeur soit parce que le contrôle opéré par le fournisseur se justifie par le fait qu'il demeure propriétaire de la marchandise, soit parce que le franchisé lui a donné de façon libre et en toute connaissance de cause pouvoir de gérer en ses lieux et place. Mais l'indépendance juridique contractuellement affirmée ne met pas définitivement à l'abri le franchiseur de toutes les actions en justice en responsabilité ou en nullité du contrat que son immixtion peut induire. Mais ceci est une autre histoire...