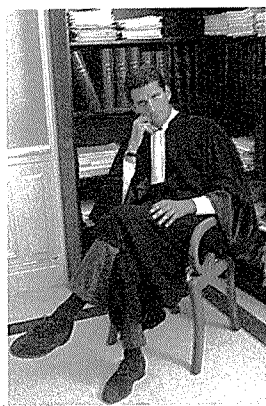


Stratégie et technique

Olivier Gast, se basant sur l'évolution de la distribution, souligne le rôle, indispensable selon lui, des avocats d'affaires auprès des réseaux de Franchise. Une plaidoirie « pro domo » en quelque sorte.



Olivier Gast
Avocat à la Cour
Cabinet Gast

Il conseille en organisation, en rapport de force, en tactique d'attaque ou de défense, en schéma et sans avoir la phraséologie d'un homme de marketing, ses résultats sont néanmoins surprenants d'efficacité.

La stratégie nécessite aussi une réflexion globale sur l'évolution et sur les tendances de la consommation. Dans la distribution par exemple, celle qui est concernée essentiellement par les créateurs d'entreprises et les réseaux, la tendance est à la segmentation des marchés. C'est-à-dire à la conversion d'un marché horizontalement organisé par un ensemble de commerçants indépendants ou d'artisans regroupés eux-mêmes dans une Chambre de Commerce ou une organisation professionnelle en marchés verticalement organisés, c'est-à-dire par des réseaux qui se font concurrence entre eux dans le même secteur d'activité. Déjà de nombreux exemples existent mais nous n'en sommes encore qu'aux balbutiements.

Ce sont ces « niches » qui sont et seront le terrain propice aux multiples Franchises de services de demain.

L'avocat de Franchise est compétent pour apprécier techniquement les packagés de Franchise. Hélas, trop de consultants rédigent fort mal ou d'une manière incomplète les manuels opératoires par exemple. Or, par l'évolution de la jurisprudence ces documents s'inscrivent dans l'environnement juridique immédiat de la Franchise. Je ne parle pas des contrats rédigés par ces mêmes conseils ; iront-ils d'ailleurs jusqu'à rédiger les documents de la loi Doubin ? (Heureusement la loi du 31 décembre 1990 qui réforme les professions judiciaires et juridiques et confère à la nouvelle profession d'avocat le monopole du droit et des consultations d'ordre juridique, les en empêchera.)

La concurrence des avocats européens s'intensifie (les avocats anglais qui vont exposer au Salon de la Franchise ! (Cf. Franchise Magazine n° 92) — Voilà le vrai défi européen qui commence ! — Cette concurrence va assainir un marché qui, il faut bien le reconnaître, manquait jusqu'à présent de vraie compétence.

Il est curieux dans le même ordre d'idée de voir les consultants en Franchise rédiger des contrats violant ouvertement le code de déontologie de la F.F.F. et qui ne craignent pas (honoraires obligeant !) de suggérer à leurs clients franchiseurs de se lancer dans la Franchise, alors qu'à l'évidence, ils ne sont pas prêts pour cela, mais en trouvant des formules du style :

*"contrat de Franchise-pilote",
"contrat de Franchise-fondateur",
etc...*

On prend le franchiseur pour un cobaye mais comme il est « fondateur », il prend les risques de son propre échec.

Un bon conseil d'entreprise doit savoir dire non !

Un franchiseur qui n'a pas respecté la règle des 3/2, c'est-à-dire n'a pas testé lui-même dans des unités pilotes son concept, ne peut raisonnablement faire de la Franchise ni du partenariat, ni toute autre forme de réseau, quand bien même il qualifierait ses premiers franchiseurs de « Franchisés fondateurs ». Heureusement la loi Doubin va contribuer à assainir le marché et imposer à la pratique, la vraie déontologie de la Franchise.

Quant à ceux qui prônent « l'anti-Franchise » en substituant le mot « partenariat », ils devront relire attentivement l'article 1 de la loi Doubin.

En effet, dès lors qu'une société concède sa marque à un commerçant indépendant, quelle que soit la hiérarchie du niveau d'intégration du réseau, il devra respecter l'exigence de transparence. On citera la concession, toutes les formes de partenariat, les groupements, chaînes volontaires, etc...

La dialectique de la Franchise devient réellement incontournable dans le monde des réseaux et en conclusion, je pense que la Franchise des années 1990 évolue inéluctablement vers une véritable ingénierie juridique. Ceci d'ailleurs ne pourra qu'apporter un minimum de garantie aux franchiseurs, et favoriser le retour sur capital du franchiseur et rendre le monde des réseaux encore plus professionnel. Les avocats veilleront au bon respect de la loi et à la clarification des compétences. ■