

FRANCHISES ?

Interview de Maître Olivier GAST.

Les lecteurs d'I.C.F. sont essentiellement des acheteurs de fonds de commerce, donc a priori des candidats franchisés... C'est pourquoi nous avons décidé d'interroger un avocat spécialiste de ces problèmes pour qu'il nous explique quels sont les dangers que présentent certaines Franchises, et comment il est possible de protéger les candidats franchisés.

I.C.F. : Vous êtes avocat à la Cour de Paris, et vous vous êtes spécialisé dans le franchising en rédigeant une étude universitaire intitulée "les groupements de concessionnaires ou de Franchisés". Vous nous avez également indiqué que vous alliez prochainement faire publier un livre dont le titre sera : "Comment évaluer une franchise ?".

Vous êtes donc un spécialiste de la question, et à ce titre, pouvez-vous tout d'abord rappeler à nos lecteurs les dangers que présentent certaines franchises ?

O. GAST : Effectivement, la Franchise, encore mal connue en France, et surtout non réglementée, peut présenter certains dangers pour les candidats franchisés. Ces dangers sont de deux ordres :

- Un franchiseur peu scrupuleux peut être tenté,

pour s'éviter des frais d'investissement forcément très lourds, d'utiliser la technique du franchising pour prendre de l'expansion. Mais son savoir-faire n'aura de savoir-faire que le nom, en fait, et il ne vendra que du vent. Vous pouvez aisément imaginer les conséquences de cette tromperie : échec de la chaîne, pertes des investissements, etc...

- Il existe également des risques d'escroquerie caractérisée : un franchiseur propose contre un droit d'entrée très élevé et une redevance minime très alléchante un savoir-faire mirifique mais, cette fois-ci imaginaire... Il disparaîtra rapidement avec les droits d'entrée dans sa poche. Une autre technique consiste à proposer au franchisé de recruter des sous-agents, selon un schéma apparenté à la vente à la boule de neige ou à la vente pyramidale frauduleuse. Les risques sont les mêmes.

Bien sûr, d'autres risques sont à envisager, qui peuvent tenir à une chaîne mal préparée, des budgets mal conçus, etc... Ils seront malgré tout moins radicalement graves.

I.C.F. : Existe-t-il des moyens sûrs pour éviter ces écueils et si oui, lesquels ?

O. GAST : Naturellement.

en pratique, de telles énormités sont assez faciles à déceler pour un spécialiste. Par contre, les erreurs de programmation et de prévision sont, elles, plus redoutables et moins aisées à contrôler.

Il m'est assez difficile de donner en quelques lignes des conseils permettant de cerner entièrement le problème.

Le premier sera naturellement de ne jamais rien signer avant d'avoir consulté un bon spécialiste de la question.

Le second sera un conseil d'élémentaire prudence : méfiez-vous des propositions mirobolantes (sans repousser celles qui sont intéressantes !)

Enfin, attachez-vous à contrôler les dires du franchiseur : visite du magasin pilote, d'un ou deux franchisés déjà en place, choisis au hasard, etc...

Il existe à ce sujet une assez longue liste de questions qu'il est indispensable de se poser au moment où l'on envisage sérieusement l'achat de telle ou telle franchise. La résumer n'est bien sûr pas possible. Un dernier conseil, qui est lui aussi élémentaire : gardez la tête froide, ne décidez jamais rien précipitamment.

I.C.F. : Merci au nom de nos lecteurs pour ces avertissements et ces conseils.