

UN JURISTE PRÔNE LA "COOPÉ-FRANCHISE"

■ La franchise des années 80, où un franchiseur tout puissant, que certains n'avaient pas hésité à baptiser «suzerain», dictait sa loi à des franchisés «vassaux» semble avoir vécu, au fur et à mesure que la crise s'aggravait. Pourtant, nombre de franchiseurs n'ont pas encore compris qu'il leur faut désormais céder du pouvoir et, surtout dans les chaînes arrivées à maturité, apprendre à tenir compte, plus qu'auparavant, des souhaits de leurs franchisés. C'est du moins l'opinion de M^e Olivier Gast, avocat spécialisé dans la franchise. Pour lui, l'instauration d'un véritable dialogue entre ces partenaires aurait le mérite de limiter les conflits ou, au moins, de les faire apparaître plus rapidement et, pourquoi pas, de les traiter à l'amiable. Il a eu l'idée pour cela d'une nouvelle formule de commerce associé, qu'il a baptisé la «coopé-franchise», synthèse, comme son nom l'indique, entre la coopérative et la franchise classique.

Il ne s'agit pas de remettre en cause le contrat de franchise lui-même, et donc la primauté du franchiseur. «Celui-ci est toujours possesseur de l'enseigne, du savoir-faire, et signe donc un contrat vertical avec son franchisé», souligne l'avocat. La nouveauté, dans sa formule, est la création à côté de la structure de franchise d'une structure coopérative, les deux étant liées par contrat. «Ce serait la meilleure manière, insiste M^e Gast, de faire passer le dialogue à un stade supérieur, et de quitter les relations trop informelles». Ce serait aussi un gage de sérieux et de responsabilisation du franchiseur, qui accepterait ainsi l'idée d'installer une sorte d'Etat dans l'Etat dans sa franchise.

La manière de constituer la coopérative serait importante. Pour Olivier Gast, cette structure devrait être réservée aux franchisés sérieux, par exemple à ceux qui payent bien les royalties. «Les critères à cet égard restent à inventer, reconnaît le juriste. De



M^e OLIVIER GAST. «Il faut instaurer un véritable dialogue entre les partenaires».

toute manière, le franchiseur ne peut plus garder aujourd'hui le pouvoir total. Il faudra bien qu'il passe par là un jour ou l'autre. Autant qu'il pilote lui-même la mutation».

Le rôle de la coopérative serait d'organiser le dialogue, de prendre en charge le métier en traitant de la politique des prix, des problèmes de qualité, des services... Le franchiseur resterait évidemment maître du savoir-faire, qu'il aurait ainsi davantage le temps de renforcer, de l'image de marque, de la communication, etc. A travers ce nouvel outil, l'avocat spécialisé estime par ailleurs que les franchisés pourraient à leur tour avoir accès au crédit coopératif, plus enclin à prêter à la distribution spécialisée que les banques classiques.

Bien sûr, il s'agit pour l'instant d'une idée, et non pas d'un concept juridique abouti. Mais le ballon est lancé.

J.-P.L. ●