



départ : une étude de faisabilité. « En général, je commence par vérifier les comptes d'exploitation de la maison mère, explique M^e Leloup, avocat à la cour. Si elle ne possède pas au moins trois magasins en fonctionnement depuis deux ans, je la déconseille au futur franchisé. » Ils établissent ensuite le contrat. « La pierre angulaire de la franchise », selon M^e Leloup (les avocats sont d'ailleurs les seuls habilités à le réaliser). Avec un bon contrat, Copy 2000 aurait évité de se faire pirater son know-how par ses franchisés, partis créer Alpha Copy. Aujourd'hui, Alpha Copy a dépassé Copy 2000. Enfin, et surtout, les avocats règlent les nombreux conflits : clauses d'exclusivité non respectées, franchisé qui ne se conforme pas à l'image de marque du franchiseur, etc. « La franchise est un système conflictuel : le franchiseur croit avoir tous les droits et le franchisé ne se plie pas facilement à sa tutelle », indique Catherine Servoles. Seul problème, les prestations des avocats en franchise sont onéreuses. M^e Gast annonce d'ailleurs la couleur : « Mes honoraires sont de 150 000 francs par contrat, ou 2 000 francs de l'heure. » Plus directement

orientés vers les franchiseurs, les conseillers en franchise font concurrence aux avocats. Les cabinets De Mendez Conseil et Eurêka prennent le franchiseur en charge de A jusqu'à Z : étude de faisabilité, établissement du contrat, création de la « bible » (compilation des détails du savoir-faire du franchiseur permettant au franchisé de devenir opérationnel), et développement du réseau. Nouveau venu sur le marché : le cabinet RDR. « Le franchiseur a surtout besoin qu'on l'aide à normaliser et à enrichir son concept », constate Yves Cléro, son directeur. Une aide qui a été déterminante pour Serge Bellulo, président de Superforme, une société qui commercialise des salles de musculation clés en main. « J'ai un réseau de soixante-quinze magasins au Canada. Pour m'implanter ici avec la franchise, nous avons eu besoin de redéfinir le métier de mon entreprise pour l'adapter aux mentalités françaises », explique-t-il. Malgré le coût (100 000 francs), Serge Bellulo ne regrette rien : « Grâce à cette étude préalable, je dispose aujourd'hui de quarante franchisés. » 50 000 francs pour un diagnostic, environ 100 000 francs pour une bible, entre 250 000 et 800 000 francs pour un service complet, le

conseiller comme l'avocat présentent des notes « salées » à leurs clients : « Si un entrepreneur ne peut pas payer ces sommes, c'est qu'il n'est pas prêt à se lancer dans la franchise », proteste M^e Gast.

Enfin, tous les cabinets ou presque, ont un département de recrutement de franchisés. Une activité de courtage qui empiète sur le terrain des « indépendants ». Ces derniers se rémunèrent en général au candidat recruté d'après une commission sur le droit d'entrée (qui varie entre 30 000 et 1,5 million de francs, avec une moyenne de 300 000 francs), et leur efficacité inspire parfois une certaine méfiance. Elle n'est pas toujours justifiée : la moitié d'entre eux adhèrent en effet au code de déontologie de la Fédération française de la franchise. Un gage incontestable de sérieux.

C. B.

Recourir au conseil pour monter sa franchise ?

En faisant appel à des spécialistes, franchiseurs et franchisés peuvent se prémunir contre les abus inhérents au vide juridique, mais gare aux tarifs prohibitifs !

On recense aujourd'hui en France près de huit cents franchiseurs et environ quarante mille franchisés. Hélas ! tous ne sont pas en bonne santé. « Au moins 20 % des franchises sont bancales, faute d'une bonne préparation, d'un contrat solide ou d'un vrai concept à franchiser », estime M^e Servoles, avocat et spécialiste de la franchise. Car en l'absence d'un droit français en la matière, les abus, aux conséquences souvent dramatiques, sont en effet nombreux.

Cependant, il est possible de se prémunir contre les accidents de parcours ; trois professions – les avocats, les conseillers en franchise et les courtiers (pudiquement appelés conseillers en recrutement de candidats franchisés) – proposent leurs services, tant aux franchiseurs qu'aux franchisés.

Environ une dizaine d'avocats spécialisés ont, sur toute la France, les compétences nécessaires pour définir les termes de la relation franchiseur-franchisé. Leur point de