

1/ L'Economiste.
20 juin 1996

L'ENTREPRISE

Olivier Gast, avocat spécialiste de la franchise Franchiseur/franchisé: Des relations conflictuelles par nature

L'Economiste: Quels sont les types de contentieux que l'on rencontre dans un contrat de franchise?

Me Olivier Gast: On peut en recenser plusieurs catégories: le franchisé peut tomber sur un franchiseur escroc, sans savoir-faire, mais avec une redoutable mécanique publicitaire. Il perçoit le droit d'entrée mais ne soucie guère de l'assistance après contrat. C'est le genre de litige classique de "mauvais" franchiseur. En France, il existe un organisme (la Fédération Française de la Franchise) qui assure la régulation des transactions en veillant à la moralisation des contrats. On peut imaginer la même chose ici lorsque la franchise aura acquis ses lettres de noblesse.

La deuxième source de problèmes découle du vieillissement ou de la disparition du concept. C'est souvent le cas si le franchiseur n'a pas su évoluer son concept ou son savoir-faire. Le franchisé se trouve alors contraint au redéploiement ou à la reconversion dans un autre réseau. C'est le retour à la case départ.

Il y a aussi le problème lié au paiement de la redevance. A la limite,

Avant de signer le contrat, un franchisé doit s'enquérir du maximum d'informations sur le franchiseur. L'objet est de prévenir d'éventuels conflits dans le futur. Mais les risques de conflits sont constants en raison de l'immixtion du franchiseur dans la gestion de son partenaire.

il faut relativiser, car il n'est pas spécifique à la franchise. Enfin, le contentieux survient lorsqu'un franchisé, qui découvre que l'enseigne ou le concept correspond à un marché juteux, cherche à se démarquer de la franchise mère pour devenir lui-même franchiseur. En somme, "c'est le calife qui veut prendre la place du calife". C'est à ce titre que les franchisés Avis, qui sont des anciens d'Hertz, ont fait sécession pour créer leur propre enseigne, faute d'avoir obtenu la renégociation de leur contrat.

- Un franchiseur peut-il s'engager sur un minimum de résultats à l'égard de son franchisé?

- A ma connaissance, non. En revanche, le franchiseur doit mettre à la disposition du candidat-franchisé toutes les informations susceptibles de l'orienter dans son choix afin qu'il s'engage en connaissance de cause.

En France, c'est même une obli-

gation imposée par la loi. Le franchisé ne peut pas demander au franchiseur des garanties sur les prévisions d'activité. Ce dernier n'est pas tenu par une obligation de résultats à l'égard de son franchisé.

Par ailleurs, durant la durée du contrat, le franchiseur a le devoir d'assistance dans plusieurs domaines à l'égard du franchisé: approvisionnement, réception de marchandises, gestion de stocks, organisation de points de vente, formation continue du personnel, etc...

- Comment concilier le souci de préserver la cohésion du réseau et l'image de l'enseigne et l'indépendance du franchisé? La tentation est grande pour s'immiscer dans la gestion du franchisé...

- Justement, c'est tout le caractère paradoxal de la franchise. La relation franchisé/franchiseur est conflictuelle par nature. Le franchisé doit observer

un ensemble de règles comme s'il était salarié du franchiseur alors qu'il exerce son activité à titre indépendant. Il faut trouver un équilibre entre les deux contraintes. La difficulté est de trouver une ligne de démarcation des prestations du franchiseur au franchisé, sans que le seuil de l'immixtion dans la gestion ne soit franchi.

- Un franchisé peut-il renégocier un contrat s'il s'aperçoit a posteriori d'un élément qui aurait pu influencer le cours des négociations?

- En principe non, sauf si les deux parties prévoient une clause dans ce sens. En revanche, rien ne devrait s'opposer à la modification du contrat, si les deux parties en conviennent, du moment où elle ne porte pas sur un élément substantiel.

A un certain niveau, le franchisé est dans une situation difficile pour ne pas dire fragile. Il faut donc le protéger par une législation. A cet effet, les tribunaux ont un rôle important à jouer, notamment dans le contentieux qui doit être géré avec le maximum de diligence. Une parfaite connaissance de mécanismes de la franchise par les juges constitue une garantie.

- Tout cela nécessite des spécialistes...

- Il faut promouvoir l'idée de faire de la formation dans les écoles d'avocats, dans les universités et dans les écoles de commerce sur la franchise. C'est à cette condition que les gens pourront assimiler "l'idéologie" de la franchise.

- Sur la base de votre expérience, que conseilleriez-vous à un investisseur qui veut se lancer dans la franchise?

- Je lui dirai d'abord qu'il a raison. Parce qu'aujourd'hui, avec la globalisation des marchés, la petite entreprise qui opère en solo n'a pas beaucoup de chances de réussir. La franchise lui assure relativement une certaine protection dans ce qu'il est convenu de qualifier de guerre économique. On peut faire un parallèle avec l'Histoire. A l'époque du Moyen-Age et en échange de sa loyauté, le suzerain garantissait au vassal une protection en temps de guerre. On peut en dire autant de la relation franchisé/franchiseur: le premier fait "allégeance" au second en contrepartie d'une sécurité marketing, des centrales de référencement, de la publicité et de nouvelles technologies, etc...

- Que devient le franchisé ou le réseau en cas de disparition de la franchise mère?

- Il faut distinguer entre deux situations: lorsqu'il s'agit d'une franchise de services, et si la marque n'a pas été reprise et qu'elle est tombée dans le domaine public, il n'y a pas de problème concernant la continuité du réseau.

En revanche, une franchise de distribution risque de connaître de sérieuses difficultés. Le master-franchisé local devra s'efforcer de trouver des fournisseurs qui offrent le même standard de qualité que son ancien partenaire. L'essentiel est de ne pas déstabiliser le client. □

Propos recueillis
par Abashi SHAMAMBA

• Me Olivier Gast

Me Olivier Gast est avocat à la Cour de Paris et spécialiste de la franchise. Il a animé une conférence en marge du premier salon de la franchise qui s'est tenu du 30 mai au 1er juin derniers à Casablanca.

Les travaux de Me Gast ont largement inspiré la législation de la franchise en France, la fameuse loi Doubin parue en 1989, à la rédaction de laquelle il a été associé. Me Gast est également auteur de plusieurs ouvrages sur la franchise dont les plus en vue sont "Comment évaluer une franchise" (Usine Nouvelle), "Les procédures européennes du droit de la concurrence et de la franchise" (Editions Jupiter). Il a aussi conseillé des gouvernements étrangers (Brésil, Portugal, etc) dans la mise en place d'une législation sur la franchise.

L'avocat parisien se définit comme

un expert en marketing contractuel: "en tant qu'avocat, je possède une double casquette. Outre les procès d'affaires, j'exerce à titre de consultant dans les transactions ou contrats internationaux dans divers domaines tels que le transfert de technologie, le dépôt et la protection des marques". Me Gast réalise l'ingénierie de contrats de franchise, c'est-à-dire "vérifier si les leviers marketing, financier, humain... sont respectés, si tous les ingrédients du succès sont réunis".

Me Gast a également contribué à la création de l'Université Européenne de la franchise de Colmar en 1982, devenue depuis l'IUP préparant le diplôme d'ingénieur maître en technologie et management des réseaux. □

A.S

ÊTES-VOUS
SÛR DE VOTRE
HUILE MOTEUR

OUI, AVEC



Shell
HELIX
MOTOR OILS