



Lettre

Européenne

des Réseaux Commerciaux

**EXTRAIT DU NUMÉRO PARU EN
OCTOBRE - NOVEMBRE - DECEMBRE 1998**

AIME JACQUET

"Je suis là pour aider les autres à réussir"

Cette formidable victoire de la France à la coupe du monde de Football permet de dégager quelques valeurs fondamentales qu'il convient de rappeler et de réintroduire dans le management d'un réseau de franchise.

- Comme "les bleus", le Franchiseur ne peut réussir que grâce à un travail d'équipe.
- Comme "les bleus", le Franchiseur, même s'il doit assumer son leadership, ne pourra le faire qu'en intégrant les puissances créatrices et convergentes de son réseau et non en se prenant pour une "star".
- Comme AIME JACQUET, le Franchiseur doit tout faire pour que ses franchisés réussissent.
- Comme AIME JACQUET, le franchiseur ne doit écouter que lui-même, ses convictions et ses inspirations, en étant toujours "collé" à la réalité, au marché, et en conservant, malgré le succès, la tête froide et une certaine humilité (je n'ai pas dit modestie!) dans ces propos.

Bref, les comparaisons seraient encore nombreuses à décliner mais en tout cas, merci Monsieur AIME JACQUET pour cette grande leçon de management que vous nous avez donnée.

Je vous présente mes meilleurs voeux pour cette année 1999.

Olivier GAST
Avocat à la Cour

LIBRE OPINION

La règle des Trois-Deux : A-t-elle pris une ride ?

Une règle de marketing inventée par un avocat en 1982 !

Prise pour une loi financière pendant de nombreuses années par les journaux les plus sérieux (ex.: le Revenu Français), inspiratrice de la loi DOUBIN...

Tel fut l'extraordinaire destin de cette règle.

Qui n'en a pas entendu parler ?

Et pourquoi est elle si communicante ?

Parce que c'est simple. [...]

Pour expliquer la règle dite des "Trois-Deux", nous exposerons, dans un premier temps, la signification de la reproduction d'une réussite, puis dans un deuxième temps, la règle des trois-deux à proprement parlé. [...]

Olivier GAST
Avocat à la cour

DERNIERS ECHOS DE BRUXELLES :

Un livre blanc sur la politique de concurrence pour l'an 2000 ?

La Commission a récemment publié une Communication sur l'application des règles communautaires de concurrence sur les restrictions verticales. Cette Communication est la conséquence du Livre Vert du 22 janvier 1996.

A l'issue du Livre Vert, la Commission a mis en place une importante consultation des entreprises, des juristes et des Etats membres. De nombreuses auditions ont eu lieu à Bruxelles, afin de recueillir l'avis des professionnels de la distribution.

95% des intervenants sont favorables à une réforme de la politique de concurrence. La majorité des intervenants consultés sont favorables à une approche plus économique des restrictions verticales: 97% considèrent que le système actuel a un effet qu'ils qualifient de "camisole". Plus de 41% sont favorables à l'introduction de seuils de parts de marché pour l'application des règlements d'exemption.

C'est donc dans cette direction que semble s'orienter la Commission pour envisager la réforme de la politique de la concurrence. Cette approche économique nécessitera cependant des modifications institutionnelles afin d'élargir les compétences matérielles de la Commission. [...]

Catherine KALOPISSIS
Avocat à la Cour

LIBRE OPINION

La réduction du temps de travail : une idée fixe... à 35 heures

Est-il dans l'intérêt des petites et moyennes entreprises d'entrer d'ores et déjà dans un processus de négociation de la réduction de la durée effective du travail, à l'instar des grands groupes, afin d'anticiper l'échéance de la réduction de la durée légale du travail en 2000 ou 2002, et de bénéficier, de ce fait, des aides de l'Etat créées à cet effet? [...]

Nathalie MASSART
Avocat à la Cour

Optimiser les paramètres financiers de la franchise

1. Le droit d'entrée
2. La redevance ou royauté
3. La participation aux frais de publicité
4. Les marges logistiques ou marges sur les produits

Gérard Chapalin
Expert Financier

BREVES

- **NULLITE DES CONTRATS EN CAS DE NON RESPECT DE LA LOI DOUBIN : LA COUR DE CASSATION A TRANCHE LA JURISPRUDENCE EST DESORMAIS FIXEE**
 - Chambre Commerciale, Cour de Cassation, 10 février 1998, Société ED LE MARAICHER & Société ERTECO c/ Société LE MARAICHER LA COURNEUVE & M. SALEM BOUGUILA
 - Chambre Commerciale, Cour de Cassation, 24 mars 1998, PLUS INTERNATIONAL c/ MOULINS CUISINES & Me Raynaud
 - Cour d'Appel de PARIS, 25 septembre 1998, LA SWEATERIE c/ SARL S.M.B.R & Epoux BALLERY
- **LE NON RESPECT DE LA LOI DOUBIN DANS UN CONTRAT DE CONCESSION ENTRAINE LA NULLITE RELATIVE DU CONTRAT**
 - Tribunal de Commerce de Paris, 14 mai 1998, SA SIAM FRANCE c/ STE ETS ANGELOS & SARL SIAM SAVOIES & STE ATEM & AUTRES STES
- **LA RESILIATION DE PLEIN DROIT DU CONTRAT DU FRANCHISE EN APPLICATION DE SA CLAUSE RESOLUTOIRE**
 - Tribunal de Commerce de Nanterre, 11 septembre 1998, JACADI c/ BRUN
- **CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL : UNE JURISPRUDENCE QUI SE CHERCHE**
 - Tribunal de Commerce de NANTES, 7 septembre 1998
- **ETUDES DE FAISABILITE : LE FRANCHISEUR N'EST TENU QUE D'UNE OBLIGATION DE MOYENS**
 - Tribunal de Commerce de NANTES, 6 juillet 1998, Me CHAVINIER, Mme LEJEUNE c/ SA CATIMINI
- **QUAND UN COMPTE D'EXPLOITATION PREVISIONNEL PORTE-IL LE CARACTERE IRRREALISTE ?**
 - Cour d'Appel de Paris, 16 octobre 1998, M. BERTRAND c/ S.A. JF LAZARTIGUE
- **LE CONTRAT DE FRANCHISE NE PEUT ETRE MODIFIE QUE PAR LE CONSENTEMENT MUTUEL DES PARTIES**
 - Cour d' Appel de REIMS, 12 mai 1998, CASTEL GRILL & Epoux GRILLI c/ sociétés FREE TIME & FRANCE QUICK
- **ABROGATION DU REFUS DE VENTE ET PROHIBITION DE LA RUPTURE BRUTALE DE RELATIONS COMMERCIALES ETABLIES : OU EST LA LIMITE ?**
 - Tribunal de Commerce de Sete, 23 juin 1998, Société PHILIPPE ADEC / Société SEVERINE
- **DISTRIBUTION SELECTIVE : LA PREUVE DE LA LICEITE DU RESEAU PESE SUR LE FABRICANT**
 - Cour d'Appel de Poitiers, 6 avril 1998, COFOTEX c/ CATIMINI
- **VERS LA DISPARITION DU PRINCIPE DE SPECIALITE EN PRESENCE D'UNE MARQUE NOTOIRE ?**
 - Tribunal de Grande Instance de Paris, 20 février 1998, NESTLE c/ CRUNCH FITNESS