



Maître Olivier Gast,
avocat de la franchise.

Parfois présenté comme un justicier, M^e Gast se veut être un «craisé» de la franchise. L'entretien qu'il nous a accordé en témoigne, ainsi que de sa vision du monde des réseaux de distribution.

Son cabinet parisien est spécialisé dans tout ce qui concerne la franchise : ingénierie juridique (projet, contrat, documents Doubin, manuels opératoires imposés par la jurisprudence) procès et contentieux, droit de la concurrence avec, pour les affaires internationales, plusieurs cabinets à l'étranger. Selon lui, «une franchise, c'est d'abord une marque et une licence de marque. Elles constituent donc un travail considérable sur sa protection possible et future, car la marque est le seul élément protégeable par la loi, c'est le point objectif, la valeur de l'entreprise à long terme, et la clef d'accès à un marché.» Certes, parallèlement à cet élément, «la loi Doubin (voir ci-contre) est là pour limiter les abus.» Mais M^e Gast avertit : «il peut y avoir une approche per-

LA FRANCHISE : « ÊTRE PARTENAIRES DANS LE PROFIT »

verse de la franchise». Pour lui, il s'agit d'être «partenaires dans le profit» et non participer à «la seule rentabilité du franchiseur, ou du franchisé».

Dans le commerce alimentaire, notamment de proximité, Olivier Gast observe que «jusqu'à présent, le franchisé donnait mandat de sa gestion au franchiseur, ce qui a révélé des excès. Il y a deux extrêmes : pas assez de service au franchisé, ou trop».

DISCIPLINER LES "BARONS"

«Pour les supérettes, les têtes de réseaux cherchent un maximum de regroupements pour avoir un poids certain et veulent souvent acheter plus, et moins cher. C'est normal, mais l'adhésion à une grande centrale ne suffit pas forcément. Des grossistes régionaux font la pluie et le beau temps. Il faut plutôt une assistance permanente. Le gros travail sera de standardiser ces "barons" en leur imposant de rentrer dans le moule d'une image de marque. Car le combat des prix n'est pas suffisant pour eux, ils ne lutteront jamais contre les hyper.»

«En revanche, ils bénéficient d'une qualité, d'un service qu'ils apportent au consommateur. Il faut donc mettre de l'ordre dans le management, privilégier la discipline de réseau, et favoriser la formation.»

«Paradoxalement, la franchise alimentaire doit donc devenir une

franchise de "service". Les plateformes, elles sont au point pour tout le monde. Il faut donc faire la différence ailleurs.»

UNE ÉPARGNE ET UN EMPLOI

Plus généralement, M^e Gast voit en la franchise une forme nouvelle d'appel à l'épargne : «il faut une approche financière. Le franchiseur quand il monte un réseau fait une sorte d'appel à l'épargne pour trouver des capitaux. C'est donc aussi un produit financier, auquel s'ajoute un travail»

«Mais il faut protéger le franchisé comme un épargnant.» Il faut éviter «l'expansion à tout crin, pour aller trop vite. (C'est comme l'histoire de la Rome de Trajan, qui eut la chance d'avoir après celle d'un Hadrien pour gérer ses acquis !)»

Dans ce cadre, que penser de groupes comme Promodès ou d'autres (de plus en plus s'y mettent) qui allient capitalisme et franchise ?

«Il faut choisir. Soit on est franchiseur-prestataire de services, soit capitaliste et succursaliste. Car il peut y avoir des conflits d'intérêt entre les deux activités, si on veut faire les deux.»

«Certes, c'est une sécurité d'avoir son propre réseau, notamment pour la recherche et le développement, mais le franchisé peut croire que le franchiseur se garde les meilleurs emplacements, qu'il est le parent pauvre. C'est un peu pervers.»

LIBERTÉS

Deux thèmes «à la mode» : «Je suis pour le développement des libertés.» Ouverture dominicale : «Les gens ne sont pas forcément aptes à écouter France Culture tous les jours.»

Loi royale : «Le petit commerce de toutes façons et dans tous les secteurs va disparaître. Mais le bon indépendant survivra toujours. Les mauvais partiront. Et les moyens auront besoin d'une locomotive dans cette querilla économique. C'est tout l'intérêt de la franchise.»

SOLUTION FRANÇAISE ET EXPORTABLE

Cela dit, M^e Gast voit aussi en la franchise l'opportunité, à l'Est, de remplacer un Etat défaillant, notamment pour la formation des hommes.

«Le jour où l'Europe mettra en place une sorte de plan Marshall, ce qui est absolument nécessaire, il y aura besoin très vite de

formateurs. Or, la franchise, dans le domaine de la PME si elle y rencontre des partenaires motivés pourrait être extrêmement efficace. C'est tout le rôle social du commerce associé : il leur faudra réapprendre à acheter, à vendre, à sourire, à compter, ... à travailler.»

Autre aspect de la franchise, elle correspond bien selon Olivier Gast à la mentalité française : «c'est la force de la franchise et on a développé cette méthode. L'indépendance dans l'interdépendance, c'est très gaullois. Être à son compte tout en étant un peu assisté, c'est très "franchouillard". Cela rentre dans nos qualités et nos défauts.»

De plus, «après des vagues de licenciements, il y a toujours des candidats à la franchise.»

Mais, «nos réseaux sont une force autant qu'une faiblesse, car en 93, il faudra faire attention aux groupements à l'allemande, très disciplinés et puissants : on va souffrir. Il y aura des "raiders" de réseaux comme en bourse.»

**Propos recueillis
par Benoît JULLIEN**

Comme avocat spécialiste de la franchise, Maître Gast a déjà publié des ouvrages sur le sujet :

- La full disclosure, ou la loi américaine sur la franchise, Editions Gast & Douet, 1981.
- Comment négocier une franchise, Editions Usines Nouvelles, 1983.
- Le guide de la franchise internationale, Editions Gast & Douet.
- Les procédures européennes du droit de la concurrence et de la franchise, Editions Jupiter, 1989.
- Guide Pratique de la loi Doubin, Editions Gast, 1 avenue Bugeaud, 75116 Paris.