

# Le franchisage ? très bien... mais sans risque de tromperie !

Le ministère du Commerce et de l'Artisanat a chargé une commission d'étude d'établir un rapport sur la franchise. M<sup>e</sup> Olivier Gast, avocat à la cour et président de l'Université européenne de la franchise, a fait récemment l'analyse critique de ce document. Et il a indiqué comment, selon lui, doit être organisée la protection préventive des franchisés.

Depuis 1970, le franchisage a connu dans notre pays un développement accéléré : les Français sont vite devenus les premiers franchisés du marché européen. Cela ne s'est pas fait sans accidents de parcours...

«La franchise, ce doit être la reproduction d'une réussite, standardisable et transmissible.» Malheureusement, trop de franchisés ont vendu et peuvent encore vendre une apparence de réussite à des non-professionnels, mal informés et mal protégés.

Conscients de cette situation, des parlementaires ont fait des propositions de loi pour «rééquilibrer les rapports entre franchiseurs et franchisés»; elles n'ont pas abouti. Tant mieux, dit Olivier Gast, car dans leur inspiration elles confondaient abusivement deux types de contrat, similaires mais pourtant différents : la concession commerciale et la franchise. D'où une tendance dangereuse à réglementer excessivement le franchisage, ce qui aurait pour conséquence d'atrophier cette formule pleine d'avenir.

«Les clauses d'exclusivité, de courte durée et de non-concurrence rendent les contrats de concession commerciale extrêmement inégalitaires et désavantageux



M<sup>e</sup> Olivier Gast : «Le risque, c'est que le franchisé soit trompé avant de s'engager». D'où la nécessité de le protéger préventivement.

pour le concessionnaire.» Malgré l'effort de «rééquilibrage», la jurisprudence est encore incapable de leur assurer un minimum de droit et de justice. On comprend donc que le législateur soit tenté d'intervenir davantage pour mettre les choses en ordre.

Quant à la franchise, il faut la distinguer de la concession. C'est un contrat, où la collaboration entre les parties est nécessairement étroite ; en effet, «le franchiseur ne peut réussir que si son franchisé réussit lui-même, et réciproquement». La communauté d'intérêts est évidente.

Oui, mais... Le franchisé s'expose à un risque : celui d'être trompé avant de s'engager. Et c'est là ce qu'il faut empêcher.

Le ministère du Commerce et de l'Artisanat, a essayé, en concertation avec la Fédération française du franchisage, de moraliser le

système. Un code de déontologie, c'est bien respectable — comme les vœux pieux et les bonnes intentions... Olivier Gast estime qu'une législation très souple serait sans doute plus efficace.

Que propose-t-il ?

Aux Etats-Unis, les rapports entre franchiseur et franchisés sont régis par une loi dite «Full Disclosure». Elle est des plus rigoureuses, et les spécialistes ne souhaitent pas qu'elle soit adoptée, telle quelle, par les législateurs français. Du moins est-il possible de s'en inspirer et de l'adapter à notre système juridique. Concrètement, cela entraînerait pour le franchiseur quatre obligations, avant signature d'un contrat :

- dévoiler l'intégralité des comptes véritables de son entreprise à tous les candidats franchisés ;
- leur dévoiler les comptes de trois de ses franchisés pilotes ayant deux ans d'activité («règle des trois-deux») ; sur ces trois pilotes, un doit exercer à Paris, un autre dans une grande ville (Marseille, Lyon, Lille...), le troisième dans une ville moyenne (Blois, Tours, Nevers...);
- produire un certificat de conformité établi par un commissaire aux comptes ;
- fournir toutes les informations nécessaires (et préalablement définies) sur la nature et l'étendue de son affaire.

Une loi préventive ainsi conçue aurait le mérite de garantir la clarté et la loyauté des rapports entre partenaires commerciaux. La voter serait un acte de bon sens.

Philippe MAUBERT.