

**LA FRANCHISE :  
produit financier  
ou mode de distribution ?**

*L'arrêt de la Cour de Justice des Communautés Européennes ( rendu le 28 janvier 1986 dans l'affaire Pronuptia ) a bousculé la doctrine française. La C.J.C.E. a rappelé que la franchise "n'est pas un mode de distribution mais une manière d'exploiter financièrement un ensemble de connaissances".*

*Aucun auteur français n'a encore décliné les conséquences de cet attendu. Pourtant, nous nous sommes toujours étonnés que les juristes français, confondant concession et franchise, aient essayé d'appliquer à la franchise le régime juridique de la concession, ce qui leur faisait dire et écrire logiquement que la franchise était un système de distribution.*

*Or, universellement la franchise est considérée comme un produit financier. Exemples : USA ( loi Full Disclosure ), Japon, Australie ( un projet de loi est en train d'être voté ), Canada ( état d'Alberta ). Aujourd'hui ce qui veut dire que la seule manière de protéger la franchise en France est de proclamer une loi qui soit préventive et qui permette de protéger le candidat franchisé.*

*Seule cette approche "financière" de la franchise permettra d'empêcher les contradictions et les conflits entre groupements de franchisés et associations de franchiseurs qui, à l'avenir, risquent de s'accroître.*

*Techniquement la franchise obéit à certaines contraintes financières.*

*Seule la quasi-certitude d'accéder à une rentabilité de ses investissements supérieure à celle obtenue par la moyenne des investisseurs du secteur peut conduire d'abord le candidat franchiseur, puis le candidat franchisé à envisager le projet de franchise.*

*Le franchiseur doit s'assurer que son potentiel raisonnable d'ouverture est suffisant pour assurer la rentabilité de ses investissements de création du réseau, et la rémunération des services courants apportés à la chaîne, dans le respect des contraintes financières du franchisé.*

*Le franchisé doit pouvoir approcher le paiement du droit d'entrée et des royalties en termes de sur rentabilité et non de service rendu.*

**Me Olivier GAST  
Cabinet GAST & DOUET**

*Business Entreprise : n° 3 ;  
mars-avril 1987.*