

CEDRE



Club Européen des Directeurs de Réseau

LA PRESSE EN PARLE
LES ECHOS 10/11/2006
LE FIGARO 11/11/2006
YVES ROCHER, FRANCE ACHÈMÈNEMENT

LE CEDRE VA DEMANDER ... des modifications du code du travail à Monsieur Jean-Louis Borloo, Ministre du Travail.

Les services à la personne, les chèques universels ... Monsieur Borloo a réouvert les vannes de ce marché (ancien), mais endormi en FRANCE, à cause de nos lois sociales.

Le gouvernement a bien sûr compris que le secteur du service était un énorme créateur d'emplois. Oui mais ...

Comme toujours en FRANCE, les réformes ne vont pas jusqu'au bout de leur logique.

1) Les entreprises dans les services à la personne se sont (comme dans les pays anglo saxon depuis 20 ans déjà) développé par la structure privilégiée de la franchise.

or

2) Il ne sert à rien de développer une franchise si on ne contrôle pas son réseau contre les risques de dissidence par exemple ... ou pillage du know how

3) Pour y arriver : il faut prévoir une nécessaire intégration et verticalisation du système, notamment au niveau des flux financiers.

4) Mais comment y arriver avec le risque de requalification du contrat de franchise en contrat de travail ?

Exemple ci-joint : Affaire Yves Rocher et FRANCE Acheminement.

Acadomia, le réseau leader du service à la personne, étant aussi et donc nécessairement dans ce risque de requalification.

5) il est urgent que le politique libère l'entreprise et réforme le code du travail.

Cette contradiction Franco-française continue à nous faire passer pour des « charlots » en dehors de nos frontières.

Le CEDRE va mener campagne auprès de Monsieur Borloo pour lui faire connaître l'angoisse du Franchiseur dans le secteur du service à la personne.

LA FRANCHISE, COMME JE LE DISAIS ET ECRIVAIS EN 2005, EST A LA CROISEE DES CHEMINS.

BATTONS NOUS – REJOIGNEZ NOUS

Olivier Gast
Président du CEDRE et Avocat à la Cour

France Acheminement : requalifications de contrats de franchise

La franchise est un mode de gestion dangereux quand le franchiseur ne joue pas le jeu, à lire l'arrêt rendu le 13 octobre par la cour d'appel de Toulouse, à l'encontre de la société France Acheminement, spécialisée dans le transport de colis, et dont la liquidation judiciaire avait été prononcée en avril 2003. La cour a, en effet requalifié les contrats qui liaient les 105 franchisés plaignants en contrats de travail, estimant que les intéressés « qui effectuaient une prestation de travail rémunérée par la société France Acheminement, en se plaçant sous ses ordres et direction, auxquels ils devaient se conformer sous peine de sanctions, étaient bien dans un rapport contractuel subor-

onné caractérisant un contrat de travail ». Des décisions similaires avaient déjà été rendues pour 9 franchisés de la société en 2005, mais la nouveauté tient aux sommes allouées. Car l'indemnité de congés payés, dont le versement a été refusé aux premiers plaignants ainsi qu'aux 105 nouveaux lors de l'examen par les conseils de prud'hommes, a été approuvée par la cour d'appel. « Il est totalement anormal qu'un franchisé soit contraint de payer un salaire pour pouvoir bénéficier de son droit à congés », explique Charlotte Bellet, avocat au cabinet Thréard Bourgeon Meresse, qui a plaidé la cause des plaignants. Par ailleurs, alors que les premiers franchisés

ont vu leurs contrats requalifiés en contrats de chauffeurs routiers, les 105 suivants ont été considérés comme des agents de maîtrise, leur permettant de compter sur des indemnités de l'ordre de 50.000 euros en moyenne, contre 10.000 à 15.000 euros pour les premiers. Au total, les 105 plaignants ont reçu 5,3 millions d'euros au titre du règlement des heures supplémentaires, indemnités de licenciement, indemnités de congés payés, dommages et intérêts en réparation du préjudice subi du fait de la rupture du contrat imputable au franchiseur après sa liquidation, ainsi que le remboursement du droit d'entrée versé.

Après les décisions rendues à

l'encontre d'Accor et de France Acheminement, une nouvelle affaire est en préparation. Une quinzaine d'anciens franchisés et locataires gérants du réseau Yves Rocher ont demandé au cabinet Méresse de les défendre devant les conseils de prud'hommes.

L. C.

Des franchisés attaquent Yves Rocher en justice

DROIT

Les franchiseurs courent un risque considérable en imposant des conditions d'exploitation trop lourdes à leurs franchisés.

Exemples : France Acheminement et Yves Rocher.

LES GRANDES enseignes de franchise ont quelques raisons de trembler. Pour la première fois, en octobre, c'est un réseau presque entier qui a été condamné pour avoir imposé des conditions léonines à ses cocontractants.

L'entreprise de transport France Acheminement, en liquidation judiciaire, a été à plusieurs reprises contrainte de transformer ses contrats de franchise en contrats de travail. Donc à verser des sommes incluant rappel de salaires, congés payés, indemnité de licenciement, dommages et intérêts ou remboursement des droits d'entrée. Environ 200 franchisés ont bénéficié de ces décisions de justice qui ont coûté en-

tre 5 et 10 millions d'euros à la société. Déjà, un autre groupe semble dans la ligne de mire des avocats. Yves Rocher, qui compte pour ses boutiques 550 franchisés, fait lui aussi l'objet d'une guérilla judiciaire un peu partout en France. La Cour de cassation a d'ailleurs été amenée à trancher une affaire en faveur d'une franchisée installée dans le Gard. En février 2005, la plus haute juridiction française a confirmé la requalification de son contrat de franchise en contrat de travail.

Trois conditions légales

Pour cela, les magistrats ont vérifié que les trois conditions nécessaires à cette requalification étaient bien réunies. Ces modalités prévues par le Code du travail sont assez simples.

Il faut d'une part que le franchisé travaille exclusivement ou presque avec les produits ou les services d'une enseigne. La deuxième condition requise est que le franchisé exerce son activité dans un local fourni ou



Yves Rocher, qui compte pour ses boutiques 550 franchisés, fait l'objet d'une guérilla judiciaire un peu partout en France. S. Soriano/Le Figaro

agréé par l'entreprise. Enfin, les prix doivent, d'une façon ou d'une autre, lui être imposés. Yves Rocher est allé jusqu'à imposer à ses franchisés le fournisseur de leur système antivol. Le groupe n'a pas non plus hésité à envoyer des affiches et des présentoirs où les prix des produits étaient préindiqués.

C'est généralement sur ce dernier point que les grandes franchises échappent aux sanctions, car elles glissent dans leurs contrats de mentions des prix « indicatifs » ou « proposés » : alors, même si, dans les

faits, les franchisés collent plutôt aux prix qui leur sont soumis, les tribunaux estiment que la troisième condition n'est pas remplie.

Il n'empêche que Charlotte Bellet, avocate spécialisée dans la défense des franchisés chez Thréard, Bourgeon, Méresse, ne compte pas abandonner le combat. Pour elle, il est important que soient sanctionnés « ceux qui amènent les franchisés à cumuler les inconvénients des statuts de salarié et de commerçant, sans en avoir les avantages ».

ANNE SALOMON