

## RENCONTRES INTERNATIONALES DE LA MASTER FRANCHISE (RIM)



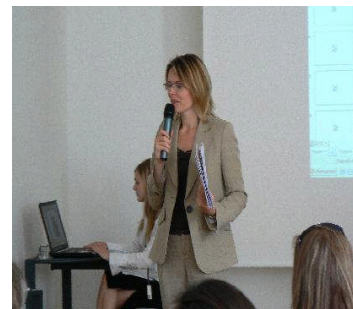
Olivier GAST  
Président du CEDRE



Son Excellence  
Niels EGELUND

Le 6 juin 2007 se sont déroulées les RIM (Rencontres Internationales de la Master Franchise) à la maison du Danemark. Cet événement est le fruit d'un partenariat entre le Club Européen des Directeurs de Réseaux, (CEDRE) représenté par son Président Olivier GAST et l'ambassade du Danemark, dont l'hôte prestigieux était son Excellence Monsieur l'Ambassadeur du Danemark en France, Niels EGELUND.

Madame Annette BERTELSEN a su, dans une ambiance studieuse et détendue, animer ces premières RIM qui avaient pour but de mettre en contact une trentaine d'enseignes françaises souhaitant s'implanter au Danemark et réciproquement, une dizaine d'enseignes danoises, souhaitant s'implanter au Danemark. 70 personnes au total. Un beau succès.



Annette BERTELSEN  
Ambassade du Danemark  
Co-organisatrice des RIM

Les enseignes danoises qui se sont exprimées, au rang desquelles les sociétés Flexa, Evita Peroni et Bo Concept, sont des sociétés déjà implantées en France.

La première d'entre elles est une société familiale spécialisée dans « l'ameublement évolutif », la seconde est spécialisée dans l'accessoire féminin haut de gamme, enfin la dernière est une société produisant et distribuant des « meubles design sur mesure ».

Il ressort des présentations de ces sociétés que l'implantation en France demande surtout une adaptation culturelle et vice-versa.

Il est particulièrement intéressant de relever l'importance qu'attachent les sociétés danoises à l'environnement. Ainsi par exemple la **société Flexa** est propriétaire d'une forêt en Russie, possède une scierie en Estonie (qui récupère les copeaux de bois pour les transformer en pastilles), et produit ses meubles aux Etats-Unis et en Chine, arborant pour slogan « quand vous achetez un lit, vous plantez un arbre ».



Jens RYTTER NIELSEN  
Retail Manager FLEXA



La Belle Camilla DEICHMANN  
Directrice Internationale  
EVITA PERONI

Enfin, on a pu apprécier le « sur mesure de l'ameublement design » et l'attractivité du savoir-faire de la **société Bo Concept** qui se traduit par la présence de nombreux magasins sur le territoire, tel qu'à Paris, Marseille ou bien encore Monaco, et verra grossir ses rangs d'une dizaine de magasins d'ici la fin de l'année. Cela n'a rien d'étonnant puisque les « jeunes pousses » font un chiffre d'affaires de 2,5 millions d'euros dès la première année d'exploitation.



Philippe GUYARD (Très pro !)  
Directeur Développement France  
BO CONCEPT



Flemming MERVOG Knud SVENNING  
Directeurs  
STEEN OG STRØM  
Le pouvoir et la puissance  
des centres commerciaux

On notera également la présence des directeurs de la **société « Steen og Strøm »**, société cotée en bourse, détenant 57 centres commerciaux en Scandinavie et qui ont pu donner quelques clés aux franchiseurs présents pour pénétrer le marché danois tout en soulignant le peu de franchises françaises en leur sein en raison, selon leurs propres dires, de barrières culturelle et linguistique.

Fort de ces témoignages, le **Président de la Fédération Danoise de la Franchise, Monsieur Toke ALLENTOFT**, s'est exprimé sur la place de la franchise au Danemark, mais également sur l'environnement économique et culturel du pays.



Toke ALLENTOFT  
Président de la Fédération Danoise de la  
Franchise

Monsieur ALLENTOFT, a fait remarquer à l'assemblée que ses commentaires sur le marché Danois pouvaient être entendus plus largement comme valables pour la Scandinavie toute entière (Suède, Norvège et éventuellement Finlande et Islande).

La fédération danoise de la franchise en tant « qu'observatoire de la pratique » permet de suivre l'évolution de la franchise. Par exemple, elle a pu déterminer en partenariat avec l'école de commerce de Copenhague qu'en 1992 on dénombrait 55 franchiseurs au Danemark contre 128 pour l'année 2004, témoignant de l'évolution de ce mode de distribution. Des chiffres malheureusement un peu vagues.

Monsieur ALLENTOFT a ensuite fait quelques recommandations à l'assistance, éminemment proches de celles qu'ont pu donner les avocat français présents, à savoir : la nécessité du transfert d'un savoir-faire et d'une assistance par le franchiseur, et la nécessité d'avoir testé le concept sur le marché. Cependant, il restera hésitant sur la question de savoir si le franchiseur français devrait piloter lui-même ce magasin pilote au Danemark ou s'il pourrait le faire par le biais d'un master franchisé, ce qui n'a pas été sans susciter quelques questions parmi les franchiseurs présents.



Franck ROUGET-  
LUCHAIRE  
PDG MAISONS DE  
FAMILLE



Cyril FABRE  
Directeur  
TOUT COMPTE FAIT



Stéphane GEORGEON  
Directeur Général  
Jean-Claude BIGUINE  
(Meilleur Directeur de  
Réseau 2006)

Enfin, répondant à une question de l'assistance, il fera remarquer que la principale différence culturelle pour lui se résume à une différence de « ton » dans les échanges verbaux.



Paul NEALE  
Avocat au barreau de Copenhague

**Me Paul NEALE, Avocat au Barreau de Copenhague**, a exposé la situation juridique au Danemark et a notamment accentué la similitude existante entre le droit suédois et le droit danois.

En effet, étant donné qu'il n'existe pas de loi spécifique à la franchise au Danemark, ce mode de distribution est réglé par les lois et règlements s'appliquant au droit général des contrats.

Ainsi par exemple, n'existe-t-il pas aujourd'hui d'information pré-contractuelle obligatoire comme dans la loi Doubin. En revanche, Me NEALE a attiré l'attention des franchiseurs, présents et attentifs, sur l'existence d'une loi suédoise sur la franchise du 1<sup>er</sup> octobre 2006 qui oblige le franchiseur à informer le futur franchisé de manière similaire à la loi française.



Lionel HABERLE  
SPEEDY FRANCE SAS  
Représentant Fédération  
Française de la Franchise



Pierre-Marie GAGNEUX  
LE QUARTIER  
DU PAIN



John GOODHART  
EXPENSE REDUCTION  
ANALYSTS

Selon la loi suédoise, le franchiseur devra informer le futur franchisé sur :

- son activité ;
- les franchisés composant son réseau ;
- les dispositions financières du contrat ;
- les droits de propriété intellectuelle ;
- l'approvisionnement ;
- les clauses de non concurrence ;
- les clauses d'amendement ou de terminaison du contrat ;
- les clauses relatives aux litiges.

Il est intéressant de noter qu'en cas de manquement à son devoir d'information le franchiseur s'expose au Danemark à une simple amende.

En conclusion, Me NEALE pense que les juridictions danoises seront plus enclines à regarder leur propre législation avant de regarder la législation existante dans les pays voisins tels que la Suède.

Ainsi, l'on peut en déduire que les tribunaux danois appliqueraient :

- Le « Danish Contracts Act », proche de l'esprit de l'article 1134 du code civil français, faisant référence à la loi des parties et nombre d'autres notions similaires, à l'exception de l'improbable (car peu utilisée dans les pays anglo-saxons dont elle est issue) « caveat emptor rule ».
- Les articles 6 et 11 du « Danish Competition Act » sont similaires aux articles 81 et 82 du traité des Communautés Européennes et font références aux ententes et abus de position dominante.
- Le « Danish Marketing Practices Act » fait référence, encore une fois dans l'esprit de l'article 1134 alinéa 3 du code civil français, à des relations commerciales qui doivent être conduites de bonne foi.
- Le « Danish Commissions Act » qui s'applique aux agents commerciaux au Danemark, et qui a priori s'il n'est pas applicable, en soi, à la franchise, pourrait néanmoins être appliqué à son système qui utilise un réseau comparable.



Caroline BIDAULT  
RESTAURANTS  
LA BOUCHERIE



Farid SALHI  
FUN Science



Christian NORMANN  
Gérant  
I-COMMERCE

Beaucoup d'autres domaines du droit mériteraient d'être approfondis, ainsi qu'en ont attesté les nombreuses questions et réflexions parmi et entre les participants : le droit immobilier et en particulier la question de la propriété commerciale, le droit du travail et la question de la requalification du contrat de franchise en contrat de travail, la propriété intellectuelle et la multitude de lois danoises la réglementant, le droit des sociétés et la question du choix, entre autre, entre la Public Limited Company et la Private Limited Company...

Ces questions ont cependant pu être abordées sous l'angle du droit français de la franchise dans le cadre d'un atelier animé par **Maîtres Olivier GAST et Gilles MENGUY**, avec l'aide d'**Alain de MAREILHAC** **Président Directeur Général de la société Market Value**, ont exposé quant à eux de manière concrète et opérationnelle les conditions de succès d'une implantation d'une franchise étrangère sur le marché français.



Maîtres GAST et MENGUY  
Avocats à la Cour



Plusieurs enseignes danoises exprimèrent un vif intérêt pour ce genre de manifestation, mélange de compétences juridiques et de marketing. Gageons que le succès de ces premières rencontres marque le début d'une longue série de partenariats avec d'autres ambassades, scandinaves ou autres.