

Un nouveau contrat est né



■ Maître Olivier Gast, spécialiste de la franchise, est conseiller de Thelem, Beauty Success et Passion Beauté.

Maître Olivier Gast, avocat à la Cour, vient de mettre au point, pour le groupement de parfumeurs Passion Beauté, un tout nouveau contrat de franchise adapté à sa structure d'origine: la coopé-franchise. Explications.

Qu'est-ce que la coopé-franchise ?

O. G. : Vu de l'extérieur, cela ressemble à la franchise*. Mais, dans le cas de Passion Beauté, chaque membre de la coopérative est à la fois franchiseur et franchisé, puisque la coopérative** et ses affiliés sont propriétaires du réseau de franchise. Là est la différence.

Quel est l'intérêt de la coopé-franchise ?

O. G. : Elle permet de bénéficier de tous les avantages d'une franchise tout en gommant les inconvénients d'une coopérative. Dans une coopérative, les membres demeurent libres d'appliquer ou non les mesures votées en assemblée

générale. Il est donc impossible d'imposer à tous une enseigne, un concept de magasin, une campagne publicitaire... En revanche, dans le cadre de la coopé-franchise, l'affilié signe un contrat de partenariat le liant aux décisions de l'assemblée générale. S'il refuse de se plier à la majorité, il est alors exclu de la coopé-franchise. Autre avantage: la coopé-franchise a été acceptée par l'Union des fédérations des coopératives commerciales (UFCC). A ce titre, les parfumeurs peuvent bénéficier de prêts sans caution à des taux bien inférieurs à ceux pratiqués par les banques.

Pourquoi ne pas avoir choisi, comme Thelem ou Beauty Success, un système de franchise pure et simple ?

O. G. : Pour créer une franchise du type Thelem ou Beauty Success, il faut avoir, au départ, une structure du type société anonyme composée de quelques actionnaires, ces derniers devenant les franchiseurs. Or, Passion Beauté est historiquement structuré en coopérative d'une centaine de parfumeurs indépendants. Il faudrait qu'une poignée d'entre eux se constituent en SA et prennent le pouvoir pour mettre en place une franchise classique. Je ne pense pas que ce soit apprécié par le

reste des affiliés Passion Beauté. Ce n'est pas non plus dans les principes d'égalité du groupement.

Quelle est la valeur juridique européenne de la coopé-franchise ?

O. G. : Comme la franchise, elle entre dans les accords de restrictions verticales qui sont actuellement révisés par la direction de la concurrence à Bruxelles.

Si Passion Beauté, déjà implanté en Espagne, souhaite accroître sa présence à l'étranger, peut-il le faire dans le cadre d'une master coopé-franchise ?

O. G. : Bien sûr. Passion Beauté peut vendre une master franchise à un licencié exclusif. Celui-ci développera à son tour, dans son pays, soit une franchise classique, soit une coopé-franchise. Lors de sa dernière participation au Salon de la franchise, Passion Beauté a d'ailleurs reçu de nombreuses candidatures espagnoles et portugaises qui pourraient se prêter à la master coopé-franchise.

PROPOS RECUEILLIS PAR MARYLINE LE THEUË

* La franchise consiste en l'utilisation par le franchisé d'un savoir-faire commercial transmis par un franchiseur.

** Groupement permettant d'obtenir de meilleures conditions d'achat.

LE MODE D'EMPLOI DE LA COOPÉ-FRANCHISE PASSION BEAUTÉ

● Passion Beauté, présidé par Richard Desmoulin, parfumeur à Grenoble, opte à son tour pour un **système de franchise, revu et corrigé par M^e Olivier Gast**. Les membres actuels peuvent déjà adhérer au contrat. Les nouveaux devront impérativement le signer s'ils veulent intégrer la chaîne. Objectif : former

une nouvelle force économique, face aux géants succursalistes Sephora et Marionnaud.

● **Obligations du franchisé.**

- Droit d'entrée: 100 000 F HT.
- Redevance: 1 600 F par mois.
- Contribution à la publicité nationale du réseau Passion Beauté:

0,5% du CA HT de chaque parfumerie.
- Contribution à la publicité locale: 1% du CA HT du magasin.
Le franchisé s'engage à ne pas faire concurrence à l'activité du franchiseur, une fois le contrat rompu.

● **Obligations du franchiseur:**

- Transmission d'un savoir-faire commercial.

- Apport d'une aide au candidat désireux d'ouvrir une parfumerie Passion Beauté, par une étude de la zone de chalandise et du marché local, par le montage du dossier financier, la formation du personnel, la mise à la disposition du franchisé de l'enseigne et d'un concept d'agencement...

- Le franchisé bénéficie également d'une clause d'exclusivité territoriale. En d'autres termes, l'enseigne Passion Beauté s'interdit de franchiser une parfumerie à proximité d'un magasin de la chaîne. Le périmètre concerné étant défini par le contrat.