



La franchise progresse

François-Luc Simon est avocat spécialisé dans le conseil aux franchiseurs. Il explique le concept sous ses différents aspects.

JOURNAL DE L'AUTOMOBILE. La franchise, un remède anti-crise ?

FRANÇOIS-LUC SIMON. L'intérêt majeur de la franchise, dans le contexte actuel, réside dans la limitation des risques. Tous les secteurs souffrent actuellement. Mécaniquement, la franchise n'échappe pas au phénomène. Mais on observe une courbe en constante évolution (10 % tous les ans, 8 % en 2008). Ce qui signifie qu'il y a encore de la marge.

JA. Faudrait-il modifier la loi Doubin ?

F-L S. La Loi Doubin existe depuis 1989 et a répondu aux problématiques de l'époque en ce qui concerne la franchise. Nous constatons

simplement que les obligations sont plus fortes pour le franchiseur que pour le franchisé (informations pré-contractuelles notamment). La loi ne prévoit rien sur les éventuelles carences du franchisé par exemple. Peut-être faut-il la revisiter, en effet ? Ou bien simplement bilatéraliser les contraintes de loyauté entre les deux parties.

JA. La franchise participative prend-elle de l'ampleur ?

F-L S. Il s'agit d'un phénomène encore marginal mais que je vois arriver, en effet. Tous secteurs confondus d'ailleurs. Les deux parties s'engagent financièrement dans le montage de la structure, sachant que le franchiseur reste à hauteur de 30 à 40 % du capital. La franchise participative est un système alternatif et opposé à ce que je vois le plus souvent. C'est-à-dire la montée dans le capital du franchisé si le réseau est mal en point. Une manière d'impliquer ce dernier dans son réseau et le fidéliser.

JA. La franchise à l'international ?

F-L S. Un tiers des réseaux français se développent à l'international, plus particulièrement dans la zone UE et en Afrique du Nord. L'Asie et l'Amérique latine prennent de l'ampleur. Ce sont essentiellement des réseaux de distributions et non pas de services qui s'implantent à l'étranger. Des réseaux qui réalisent au moins 10 millions d'euros de chiffre d'affaires. La franchise en master semble le moyen le plus simple pour se développer hors de l'Hexagone (3 % sont des succursales), mais à titre personnel, je préconise plutôt le joint-venture. L'alliance du savoir-faire du partenaire local avec les possibilités financières du franchiseur est un bon système. Il indique une richesse de la technique contractuelle et permet une souplesse des entrées et sorties dans le capital. Le joint-venture est, selon moi, un costume sur mesure.

Propos recueillis
par Muriel Blancheton