ECHOS JUDICIAIRES Girondins

Publiez votre annonce légale en ligne !
Devis immédiat

Chroniques du barreau

208439
ANNONCES EN LIGNE

La franchise : une formule bien rodée pour développer votre concept

Première partie.

La franchise est un modèle économique de croissance, externe et accélérée, pour les entreprises ayant une marque et un concept. Ce système offre l'opportunité de déployer la commercialisation de produits et/ou services sur un territoire, d'y étendre la notoriété d'une enseigne, ceci par le simple fait d'une mise en relation purement contractuelle. S'il constitue un booster de développement des affaires, sa réussite est conditionnée par le respect de règles juridiques, financières et managériales qu'il convient de connaître et maîtriser. Une première étape indispensable consiste à vérifier si les critères de faisabilité d'une franchise sont remplis. Outre la propriété d'une marque et l'existence d'un savoir-faire, on s'interrogera sur la capacité à réaliser l'accompagnement métier des exploitants. Ceux qui ont fait le choix stratégique de suivre le modèle du franchiseur doivent en effet bénéficier d'une assistance continue, notamment technique et commerciale. Le franchiseur devient leur prestataire principal de services, et souvent le fournisseur des marchandises (franchises de distribution). La franchise étant la réitération d'une expérience réussie, cette expérience doit avoir une réalité, et justifier au travers de résultats obtenus des facteurs de succès du concept proposé. Elle ne saurait être un mirage et doit reposer sur une réalité effective et consistante. Toutefois, si l'expérimentation du concept est le plus souvent le fait préalable du franchiseur, elle peut sans contre-indication être une expérience concomitante à la création même de la franchise, pourvu que l'idée du concept et des moyens à mettre en œuvre pour sa réalisation existent. Ainsi, le 1er franchisé recruté consent à servir de modèle-test en créant une première unité d'exploitation « pilote » pour éprouver le concept et faire sa mise au point pratique. Ce « raccourci» est particulièrement utile quand le concept à franchiser est né en parallèle d'une activité historique différente dont il doit être détaché, notamment pour une meilleure visibilité des résultats escomptés. Marque, savoir-faire éprouvé et assistance constituent les pré-requis nécessaires et déterminants pour développer une franchise. Ce repérage fait, nombre d'entreprises commerciales, artisanales, industrielles, et même libérales, peuvent, à raison, se prétendre en capacité de développer leurs affaires par cette formule, vœu parfaitement recevable pourvu que le cadre juridique en soit respecté. La Franchise est un système éminemment juridique d'organisation de relations entre entreprises indépendantes dont le contrat constitue

l'élément fondateur et le pivot central. Non seulement, il sert de règle du jeu entre les parties, mais dans le cadre de son élaboration rédactionnelle, il constitue le conducteur pour modéliser l'organisation du réseau. Il est le cadre principal qui fait le lien de toutes les composantes et les acteurs de la franchise à relier les uns aux autres dans un ensemble de rouages logiques et cohérents. Au-delà des relations franchiseur/franchisé, le contrat a par exemple pour tâche de fixer les règles pour : . arbitrer les relations entre les membres du réseau, notamment la question centrale du partage des territoires et des clients, que l'avènement d'Internet a contraint à repenser dans bien des métiers. . règlementer la stratégie logistique du réseau, tant dans ses approvisionnements en produits et services (fournisseurs, centrale d'achat, prestataires référencés), que pour la mise en commun des outils d'exploitation (communication, partage de l'information, systèmes de gestion) . anticiper la sortie du réseau, tant dans ses aspects purement pratiques (dépose de l'enseigne, sort des stocks) que dans les dispositifs de protection du savoir-faire et de la marque. Le contenu de ce contrat n'est pas spécifiquement règlementé, mais cette liberté n'est qu'apparente. Il est soumis à différents régimes légaux, à commencer par notre riche et puissant Droit des Contrats et des Obligations (Codes civil et du commerce). La sphère des normes obligatoires ne cessant de s'agrandir, il ne devra pas enfreindre les règles du Droit de la Concurrence (National et Européen), et s'inscrit dans le champ d'application de la Loi du 31 décembre 1989 dite Doubin (art. L 330-3 Code de Commerce) concernant l'obligation d'information précontractuelle des franchiseurs aux candidats. La franchise intéresse aussi le Droit de la propriété industrielle s'agissant de concéder l'usage, tout en les protégeant, de signes (marques, dessins et modèles), savoir-faire (droits d'auteur), inventions (brevets), et autres actifs du franchiseur qu'il doit maintenir juridiquement valides tout autant qu'attractifs et innovants. Un contrat lacunaire, au contenu inapproprié, est le révélateur d'une franchise mal organisée et non aboutie, avec des conséquences fâcheuses qui compromettent le développement et la pérennité du réseau : nullité du contrat, requalification en contrat de travail ou autre statut non prévu, responsabilité du franchiseur en comblement des pertes essuyées par des franchisés défaillants,… La jurisprudence donne de nombreux exemples, mais ce sont toujours les mêmes causes de litiges, récurrentes et connues, qu'il est d'autant plus facile de prévenir. Telle est la tâche impartie aux conseils qui accompagnent les opérateurs en quête d'un développement en franchise.

Me Nathalie CASTAGNON,

Avocate au Barreau de Bordeaux.

Imprimer Poster Partager

© Les Echos Judiciaires Girondins - Journal N° 5879 du 11/05/2012. Tout droit réservé.

A lire également dans Chroniques du Barreau

Fiscalité patrimoniale du projet de loi de finances pour 2013	28/12/2012
Mais où est donc passé le bordereau de rétractation ?	21/12/2012
Etre ou ne pas être une contrefaçon de marque…	14/12/2012
L'acte d'avocat, un an après : les statuts de la Sarl	07/12/2012
L'acte d'avocat, un an après : les statuts de la Sarl	30/11/2012

Tous les articles dans Chroniques du Barreau

- L'emploi et l'immobilier en août
- Fiscalité
- Finance
- Nécrologie
- Entreprises
- Actu fiscale en bref
- Sortir
- Interview
- S'abonner au journal

Annonces Légales

- Ventes au tribunal
- Appels d'offres / Avis d'enquête
- Constitutions
- Modifications
- Fonds de commerce
- Location Gérance
- Régimes Matrimoniaux
- Tribunal de Grande Instance
- Tribunal de Commerce
- Changement de nom
- Marché Public
- Diffuser une annonce

Le Journal

- C'EST MA PREMIÈRE VISITE
- LES ECHOS JUDICIAIRES GIRONDINS
- ANNONCES LÉGALES
- PUBLICITÉ
- ABONNEMENT
- ESPACE PERSONNEL
- NEWSLETTER
- CONTACTEZ-NOUS

Autres Publications

- LA VIE ECONOMIQUE
- LES ANNONCES LANDAISES

La Une du dernier journal du 27/02/2015 | Créer un compte | Créer une Alerte | Espace Personnel | Mentions légales | Plan du site | Contact |

© Les Echos Judiciaires Girondins - Réalisation : n / Agence Conseil Internet