

1995 : LES BONS CRÉNEAUX POUR SE LANCER

FRANCHISE

M A G A Z I N E

En 15 ans
de carrière,
Olivier Gast
est devenu
un maître incontesté
de la franchise.

Formation

MYTHE AUTREFOIS
RÉALITÉ AUJOURD'HUI

EuraLille

QUEL IMPACT SUR
LE COMMERCE LOCAL

Informatique

INGÉRENCE
OU INDÉPENDANCE

Prêt-à-Porter

SUCCESSALES
OU FRANCHISE

En couverture

Olivier Gast

une force d'anticipation

M 1650 - 126 - 20 00 F RD

ISSN 0221 - 7821

N°126 - 20F

MAITRE OLIVIER GAST

UNE FORCE D'ANTICIPATION

Maître Olivier Gast a toujours eu une longueur d'avance par rapport aux autres dans l'élaboration des idées, des doctrines ou des actions. En 1984, il faisait déjà la Une de Franchise magazine. Anniversaire.

12

Maître Olivier Gast, Avocat à la Cour de Paris, membre du groupement européen Eflaw : "Je suis le porte-drapeau de la franchise dans les secteurs nouveaux -pharmacie, parapharmacie, parfumerie- et à l'étranger dans des pays comme le Portugal, l'Espagne, la Russie ou le Brésil..."

F.M. : En quinze ans de carrière, vous êtes devenu un « maître » de la Franchise. Comment la définiriez-vous aujourd'hui ?

Maître Olivier Gast : La théorie de la franchise est une sorte d'idéologie commerciale, qui tend à se répandre dans l'ensemble du commerce indépendant organisé.

Celui-ci, qui représente environ aujourd'hui 40 % du commerce de détail, correspond à des schémas juridiques aussi variés que proches : franchise, concession, groupement, coopérative, chaînes volontaires, licence de marque, affiliation, partenariat en tout genre, etc.

La franchise pure et dure pèse 15 % de cet ensemble. Mais, à travers la jurisprudence, les textes, la réglementation, les lois européennes et françaises, la théorie de la franchise irrigue tout le commerce associé.

F.M. : Vous avez souvent lancé des idées nouvelles comme l'idée commerciale ou la propriété de la clientèle à propos de la propriété commerciale, l'approche financière du savoir-faire...

Maître O.G. : A travers plus de 160 articles que j'ai publiés en une bonne quinzaine d'années, certains sujets de point m'ont toujours particulièrement intéressés. A propos de l'idée commerciale, j'ai cherché à montrer comment assurer la protection du franchiseur et de son image de marque à titre préventif.

Quant au débat sur la propriété commerciale, je l'ai provoqué parce que tôt ou tard, il faudra bien que le monde du commerce de détail se prépare à une profonde mutation par, peut-être, le changement de la loi qui date de 1909 !

Enfin, nous avons écrit aussi des articles sur les méthodes de valorisation financière du savoir-faire comme élément incorporé de l'actif du franchiseur.



J'en profite pour dire que ceux qui, pensant échapper à l'application de la loi Doubin, débaptisent le contrat de franchise en contrat de partenariat, d'affiliation de commissionnaires, etc... se trompent : cette loi s'applique à tout le commerce indépendant organisé. Y compris, à mon sens, aux contrats de location-gérance des compagnies pétrolières avec leurs pompistes.

LA FRANCHISE EN QUESTION ?

F.M. : A travers les jurisprudences actuelles (affaire But), n'est-ce pas la franchise elle-même qui est attaquée ?

Maître O.G. : Un franchiseur ne peut pas laisser ouvrir n'importe où, n'importe comment dans n'importe quelles conditions un centre ou un magasin franchisé sans compte d'exploitation prévisionnel...

liste. L'affaire *But* n'a fait que le confirmer. Mais je me rappelle avoir gagné il n'y a pas longtemps dans un arrêt *Phildar* où la Cour a considéré que le franchiseur a fait tout ce qui était en son devoir et en son pouvoir pour conseiller le franchisé. Donc, vous voyez que la jurisprudence en fait est assez mitigée. Même chose dans l'affaire *Zannier* : le Tribunal a donné raison au Franchiseur.

F.M. : Quels sont les éléments nouveaux, actuellement, en matière de jurisprudence ?

Maître O.G. : Deux arrêts importants de Cour de Cassation sont intervenus tout récemment.

L'arrêt *Alcatel*, du 29/11/94 concerne les prix déterminables. Il entame un revirement de la jurisprudence vers la suppression des nullités de contrat pour prix indéterminables.

Le deuxième, l'arrêt *Phildar*, date du 10 janvier dernier. Il tendrait à imposer au franchiseur producteur ou marquant à sa marque ses produits, dans le cadre d'une clause d'approvisionnement exclusive, de prouver que cet approvisionnement exclusif imposé au franchisé est justifié par l'intérêt du réseau. Ce qui est nouveau, car cela semblerait ajouter, au règlement d'exemption, une obligation supplémentaire.

L'AXE GAST-SEROUDE ET LE MARKETING CONTRACTUEL

F.M. : On parle beaucoup depuis quelque temps dans le Landerneau de la Franchise de votre alliance avec le grand consultant Charles Seroude ?

Maître O.G. : C'est l'axe des leaders ! Charles est le seul consultant sur ce marché à avoir autant de grandes références : introduction de la franchise en France dans les années 1970, création de la franchise *Yoplait*, etc.

Nous ne pouvions que collaborer. Nous travaillons d'ailleurs ensemble avec un jeune consultant de talent, Monsieur Gérard Chapalain de la société *Fas* qui a mis au point un système informatique de gestion des réseaux d'une grande performance. Bref, nous nous complétons à merveille et j'ai beaucoup de plaisir à travailler avec Charles Seroude.

F.M. : Finalement vous avez un profil particulier : vous êtes avo-

cat, mais vous développez aussi un profil de consultant.

Maître O.G. : Aux États-Unis, j'ai fait beaucoup de marketing et de management. J'ai donc une double approche, juridique et marketing. Mes confrères avocats font du juridique, les consultants du consulting. Je fais les deux : c'est le marketing contractuel, que je développe depuis longtemps dans le cadre de mon Cabinet et qui me met hors de portée de la concurrence. La franchise n'est pas un simple contrat, ni un compte d'exploitation ou une étude de marché : c'est un ensemble pluridisciplinaire que mon Cabinet maîtrise et qu'il maîtrisera encore mieux grâce à l'alliance avec Charles Seroude.

F.M. : Quelle évolution prévoyez-vous dans les années qui viennent pour le commerce indépendant et la Fédération Française de la Franchise ?

Maître O.G. : D'abord, je tiens à rendre hommage à la Fédération Française de la Franchise et notamment à Monsieur Micmacher, Monsieur Elmalek, Madame Zimmer, qui ont oeuvré et œuvrent à la promotion et au développement harmonieux de la franchise. En ce qui concerne le commerce indépendant organisé, je dirais que nous allons vers une espèce de fusion entre les différentes formes de commerce et de réseaux organisés. Et je verrais bien, à l'initiative de la Fédération ou d'une autre, la création d'une confédération du commerce indépendant organisé.

F.M. : Défendez-vous, parfois, des Franchisés contre des Franchiseurs ?

Maître O.G. : Oui, nous acceptons quelquefois la défense de franchisés sous deux conditions.

Premièrement que ce ne soit pas contre un franchiseur membre de la Fédération Française de la Franchise dont je suis comme vous le savez un des avocats.

Deuxièmement à la condition que le franchiseur en question ait été malhonnête, n'ayant respecté ni la morale ni le professionnalisme de la franchise, portant ainsi tort à celle-ci. ■

15 ANS DE CARRIERE

1981 publication de "Comment évaluer une franchise" (Editions Usine Nouvelle).

Avec une nouvelle traduction de la loi américaine sur la franchise.

1982 création de la règle des 3/2 (3 magasins pilotes en deux ans avant de lancer une franchise)

1982 création de l'Université Européenne de la Franchise de Colmar, devenue aujourd'hui l'IUP, préparant le Diplôme d'ingénieur maître en technologie et management des réseaux qui est l'école nationale des directeurs de réseaux.

1985 projet de loi sur la franchise, lancé par Olivier Gast.

1989 parution de "les procédures européennes du droit de la concurrence et de la franchise" (Ed. Jupiter).

1989 Parution de la Loi Doubin, inspirée entre autres des travaux d'Olivier Gast.

1991 publication du décret d'application de la loi Doubin, à la rédaction duquel Maître Gast a été associé.

1992 Création du Cèdre, Club Européen des Directeurs de réseaux

1994 Lancement des labels de services

1995 Création de l'alliance Seroude/Gast.

UN LABEL POUR LA FRANCHISE

La Fédération Française de la Franchise a choisi le cabinet Gast pour étudier la possibilité de mettre en place une certification de services (label de services) pour la franchise, qu'utiliseraient les franchiseurs vis-à-vis et de leurs franchisés, et des consommateurs.

Ces tout nouveaux labels de services sont maintenant possibles grâce à la loi sur la certification de service du 3 Juin 1994 et dont le décret doit être prochainement publié.

Olivier Gast est d'ailleurs un spécialiste de la question : il a monté le label de certification de services chez les parfumeurs détaillants, en étroite collaboration avec la Fédération Nationale des Parfumeurs Détaillants.