

François-Luc Simon, cabinet Simon associés

Spécialiste reconnu du droit de la franchise, auteur d'un ouvrage de référence, membre du collège des experts de la Fédération française de la franchise, ce juriste est aussi un connaisseur émérite de l'univers de la distribution en réseau.

Propos recueillis par Pascal Rosier



Créé en 1998, le cabinet Simon associés est aujourd'hui l'une des références incontournables du droit de la franchise en France et à l'international.



Comment avez-vous été conduit à développer une compétence spécifique dans le

domaine de la franchise ?

En 1998, jeune avocat depuis 3 ans seulement, j'ai eu l'occasion de conseiller un client et ami, Laurent Amar, qui venait de reprendre la direction de l'entreprise familiale Monceau Fleurs et qui souhaitait développer cette enseigne en franchise. Cette première occasion m'a permis de découvrir un univers passionnant, tant avec l'œil du juriste qu'avec celui de l'entrepreneur.

En quoi ce secteur est-il différent du droit «général» des affaires ?

Tout d'abord, à l'exception de la loi Doubin, qui ne concerne qu'un seul aspect, les informations précontractuelles transmises par le franchiseur à son franchiseé, n'existe pas de texte de loi relatif à la franchise. Autrement dit, en tant que tel, le droit de la franchise n'existe pas. On

peut même parler d'un véritable "trou noir" juridique, qui fait référence d'une part à une multiplicité de droits différents (droit de la concurrence, droit de la distribution, droit de la propriété intellectuelle, droit des obligations, baux commerciaux, droit des sociétés...) et d'autre part à la jurisprudence.

Existe-t-il une autre particularité de ce secteur ?

Même si cela peut prêter à sourire vu de l'extérieur, il y a une vraie dimension psychologique dans les relations entre le franchiseur et ses franchiseés. Il n'est donc pas possible de n'aborder les problématiques que sous l'angle purement juridique. J'ai coutume de dire que celui qui ne connaît que le droit ne connaît pas le monde de la franchise et des réseaux.

Les jurisprudences du secteur sont-elles particulièrement nombreuses ?

On compte entre 100 et 150 décisions de

Un cabinet aux compétences multiples

Fondé en 1992, Simon associés est un cabinet d'avocats d'affaires reconnu, regroupant 9 associés et une quarantaine d'avocats et de juristes à Paris, Lyon et Nantes, dont l'activité est essentiellement orientée vers les PME, PMI, ETI (entreprises de taille intermédiaire), les institutionnels de l'investissement et de la banque, de toutes formes, exerçant dans tous types d'activités et dans des secteurs divers. Le cabinet, organisé en 9 pôles de compétences complémentaires (sociétés et finance, fiscal, entreprises en difficulté, franchise réseaux et distribution, pratiques contractuelles, contentieux médiation et arbitrage, immobilier, social et ressources humaines, technologies d'informations et de communication), accompagne ses clients en conseil comme en contentieux dans l'ensemble des domaines de la vie des affaires.

Le collège des experts de la FFF

En septembre dernier, François-Luc Simon rejoint le collège des experts de la Fédération française de la franchise (FFF). Cette liste de prestataires de services parrainés par des franchiseurs adhérents de la FFF constitue une référence pour ceux qui sont à la recherche de spécialistes (avocats,

conseils, prestataires de services...) en matière de franchise. Pour l'avocat spécialisé, l'intérêt est «principalement de faciliter les échanges entre tous les "corps de métier" du conseil dans l'univers de la



franchise. Nos réunions régulières et nos échanges nous permettent de partager des informations, d'échanger des expériences et finalement d'avoir une meilleure visibilité sur l'ensemble du secteur et de ses évolutions».



justice concernant la franchise recensées chaque année par les bases de données publiques (Légifrance) ou privées (Lexis Nexis). Toutes les jurisprudences ne sont pas connues car leur publication par les tribunaux n'est pas obligatoire. Il est donc impossible de connaître leur nombre exact, même si je l'estime à environ 250. C'est à la fois beaucoup et peu, si l'on rapporte ça aux quelques 40.000 entreprises du secteur. Mais c'est surtout la base d'une part importante de ce "droit" qui se constitue au fil des décisions. C'est pourquoi, chaque année depuis 2006, nous rédigeons un numéro spécial des "Petites Affiches" regroupant et commentant l'ensemble des données jurisprudentielles de l'année écoulée.

Existe-t-il une harmonisation juridique à l'échelle européenne ?

En fait, la situation est assez comparable dans de nombreux pays, non seulement en Europe, mais aussi dans le reste du monde. Il n'existe pas beaucoup de textes spécifiques, même si le modèle de la loi Doubin a été repris, par exemple en Australie, mais un ensemble d'usages et de pratiques communes. L'Europe a récemment publié un code de déontologie, qui ne fait que quelques pages, et qui donne une idée assez juste de ce qui est appliqué.

Comment expliquez-vous qu'un système économique aussi important que la franchise puisse se passer d'un cadre juridique particulier ?

Dans les années 80, le monde de la franchise a connu plusieurs affaires douteuses qui, toutes, partaient d'un manque d'informations de la part du franchiseur à destination de ces franchisés. En 1989, avec la loi Doubin, aujourd'hui définie par l'article 330-1 du Code du commerce, le législateur a fait l'essentiel. Pour le reste, il s'agit principalement d'une application intelligente du droit des contrats. Aujourd'hui, le système de la franchise fonctionne efficacement, il n'est pas nécessaire que le législateur intervienne sur ce qui marche.

Qui sont vos clients, franchiseurs ou franchisés ?

Nos clients sont exclusivement des têtes de réseau, qu'il s'agisse de franchise ou d'autres formes de partenariat, comme la commission affiliation et même des réseaux intégrés ou de distribution sélective. Nous intervenons beaucoup pour conseiller des entreprises sur l'évolution de leurs réseaux de distribution, par exemple des enseignes qui souhaitent évoluer



pour tout ou partie vers un système de partenariat, franchise ou autres. Nous sommes également présents pour les rachats de réseau, comme Monceau Fleurs que nous avons conseillé et assisté pour l'acquisition de Rapid'Flore, et pour le développement à l'international, qu'il s'agisse de contrats de masterfranchise ou de la création de joint-venture avec des partenaires étrangers, une solution qui peut s'avérer plus efficace et plus rentable pour les actionnaires.

Quelles sont les principales causes de litige entre un franchiseur et un franchisé ?

À l'initiative de quelles parties ?

La première cause, c'est la demande de requalification du contrat, entre autres choses, notamment en contrat de travail ou en contrat d'agent commercial. Cela concerne non seulement la franchise, mais aussi toutes les formes de partenariat, notamment la commission-affiliation. La deuxième source de



Un ouvrage de référence

Sur plus de 580 pages, dans «Théorie et Pratique du droit de la Franchise», paru en 2009, François-Luc Simon décrit l'état de ce droit de la franchise qui n'existe pas en tant que tel. Il présente donc à la fois les règles spécifiques à la franchise, celles issues du droit commun et celles résultant des nombreuses décisions

rendues en la matière. Comme son titre l'indique, il ne s'agit pas uniquement d'une compilation juridique mais aussi d'une présentation de l'application concrète du droit à la vie de l'entreprise. Cet ouvrage s'organise en 10 thèmes,



regroupés par chapitres, envisageant la délimitation du contrat de franchise, sa formation, son exécution, sa renégociation, sa cession, son extinction...
Auteur : François-Luc Simon
Éditeur : Joly éditions
Prix : 65 € environ

conflit provient du contenu du DIP. Le franchisé estime ne pas avoir été correctement informé des conditions d'entrée dans le réseau ou de fonctionnement de la franchise. La troisième raison tient à l'exécution du

contrat et aux obligations respectives des deux parties. Enfin, comme pour toute relation commerciale, il peut y avoir des problèmes au moment de la cession du fonds de commerce ou du contrat de franchise.



Désormais membre du collège des experts de la FFF, François-Luc Simon peut échanger avec des spécialistes d'autres métiers.



Dans l'univers de la franchise, le droit doit aussi être associé à l'économie et même à la psychologie.

La médiation est-elle un moyen efficace de régler les problèmes éventuels entre un franchiseur et un franchisé et pour éviter les suites juridiques ?

Comme tous les juristes, et contrairement aux idées reçues, je préfère ne pas aller en justice si je peux l'éviter à mes clients. Mais c'est à chacun d'eux qu'il appartient de définir sa politique en ce domaine. Certaines enseignes sont plus procédurières que d'autres. En tout état de cause, qu'il s'agisse de négocier ou de plaider devant le juge, l'important est qu'un maximum de clauses soient prévues dans le contrat. Compte tenu de l'absence quasi totale de textes, on peut considérer que ce qui n'a pas été clairement défini dans le contrat n'existe pas. Et il est difficile de s'expliquer devant le juge sur la nature d'un conflit si les choses ne sont pas précisées.

Si les franchiseurs sont bien conseillés, qu'en est-il des franchisés ?

Il existe sur le marché un pool d'avocats spécialisés, certains pour les réseaux, d'autres pour les entrepreneurs. C'est un petit monde, dans lequel nous nous connaissons (et nous apprécions) tous. D'ailleurs, la grande partie des actions en justice est intentée par les franchisés, pas par les franchiseurs. En effet, pour que ceux-ci puissent se plaindre d'un manquement de la part d'un franchisé, il

faut que celui-ci soit patent. Par exemple, la fausse déclaration d'un franchisé en matière d'apport en fonds propre n'est pas juridiquement considérée comme une faute, même si elle entraîne un préjudice pour l'enseigne. À moins, bien évidemment, que ces engagements ne soient contractuels, ce que je conseille évidemment à tous nos clients.

Quels sont les points clés qui vous semblent trop souvent négligés dans les contrats entre franchiseurs et franchisés ?

L'aspect "psychologique" de la relation entre les deux parties conduit souvent à délaissé certaines clauses qui pourraient passer pour des contraintes ou la marque d'un manque de confiance. Mais il ne faut pas oublier qu'en matière juridique, en l'absence de textes précis, seul le contrat fait loi. Comme je l'ai dit précédemment, on peut ainsi mentionner une clause de déclaration, qui garantit que les informations fournies par le franchisé et qui ont amené le franchiseur à retenir sa candidature soit vraies. Mais tous les aspects de la relation peuvent – et devraient – être pris en compte, comme la suppression ou la réduction de l'exclusivité territoriale en cas de mauvais résultats ou, au contraire, les seuils de chiffre d'affaires donnant la possibilité d'ouvrir de nouveaux magasins.

Vous avez eu l'occasion d'insister également sur la protection du savoir-faire du franchiseur. Qu'entendez-vous par là ?

Le principe même de la franchise repose, en plus de la relation commerciale, sur une transmission du savoir-faire entre le franchiseur et le franchisé. Or celle-ci est rarement formalisée. On peut ainsi prévoir une clause d'assiduité, qui impose au franchisé d'être présent aux formations et réunions d'information organisées par le franchiseur ou une clause d'évolution, qui garantit que le franchisé se conformera aux évolutions du savoir-faire qui pourront lui être communiquées pendant l'exécution du contrat. Ces clauses garantissent l'uniformité de la qualité des prestations offertes dans l'ensemble des magasins du réseau et assurent à chaque franchisé qu'il dispose des mêmes avantages concurrentiels.

