

Franchisés: c'est l'union qui doit faire leur force !

Intéressant débat que celui organisé le 26 février dernier à Namur par APLSIA, l'Association Professionnelle du Libre-Service Indépendant en Alimentation. Celle-ci avait invité ses membres à une soirée-rencontre permettant à ses membres franchisés ou affiliés de débattre et trouver des réponses sur une foule de questions liées à ce mode d'exploitation commerciale. Une occasion unique de prendre le pouls des préoccupations des commerçants indépendants. Et entre leurs marges mises sous pression et la crainte de saturation du marché que leur fait craindre la cascade d'ouvertures récemment annoncée par les enseignes de distribution alimentaire, le baromètre semble pointer vers l'inquiétude, et parfois même la grogne.

Le type même des préoccupations visées était large. Que faire lorsque votre franchiseur entend installer un nouveau point de vente dans votre zone de chalandise ? Comment réagir à la diminution de vos marges ou de l'imposition de nouvelles charges ou prix ? Quels sont vos droits ? Quelles sont vos obligations ? Pouvez-vous si nécessaire agir en justice sans casser le contrat en cours ? Trois avocats spécialisés du cabinet DBB s'étaient prêtés à l'exercice. Maître Pierre Demolin, avocat aux barreaux de Mons et de Paris, est le fondateur du cabinet DBB. Depuis plus de 25 ans, il dispose d'une compétence spécifique en matière de contrats de franchise, et d'une expérience de plus de 25 ans sur le sujet. Expert auprès de la Fédération belge de la franchise, il est aussi président de la Commission d'arbitrage et médiateur agréé. Il était accompagné pour cette rencontre par Maître Marjorie Rigo, avocate au barreau de Bruxelles, associée du cabinet DBB, et elle aussi auteur de nombreuses publications sur le sujet, ainsi que par Maître Valentin Lawarée, du même cabinet.

Une large place fut faite à un tour d'horizon des questions venues de la salle. Ce qui nous fournit un parfait échantillon des préoccupations actuelles des indépendants liés à une enseigne par un contrat de franchise ou d'affiliation. Et certaines sont particulièrement vives, comme **la problématique des marges sous pression**. Un sujet particulièrement sensible dans un réseau précis, nous disent ses franchisés présents lors de la soirée, en évoquant le chiffre de plus d'un tiers de franchisés en difficulté, et en évoquant un audit effectué à leur demande par des réviseurs externes, laissant apparaître qu'une bonne part des franchisés de l'enseigne auraient récemment perdu entre 1,5 et 2 points de marge, un choc brutal. Gondola osera-t-il en parler, nous mettent-ils d'ailleurs aussitôt au défi ? Bien entendu c'est notre vocation de titre spécialisé. Nous n'hésiterons pas à relayer leur inquiétude, et à écouter les réponses qu'y apportera l'enseigne concernée. Mais il convient aussi pour nous de ne pas le faire sur base de rumeurs, mais d'éléments concrets. Aussi, nous leur renouvelons ici notre réponse : partagez avec nous les éléments factuels du dossier que vous avez réuni, et nous nous saisisons du sujet de façon bien plus concrète et complète...

Qu'en est-il de l'homogénéité des contrats ? Ou plutôt du manque de celui-ci ?

Tout le monde n'a pas accès, au sein d'un même réseau, aux mêmes conditions.

La question des marges sous pression ne concerne pourtant pas qu'un seul réseau. "Le niveau des marges dont nous bénéficions a été fixé depuis très longtemps, autour de 20%" explique un autre intervenant. "Mais les frais qui nous sont portés en compte augmentent. Et les réponses qu'on nous oppose quand on s'en émeut nous invitent à comprimer nos charges, voire à nous séparer de certains collaborateurs."

Qu'en est-il de l'homogénéité des contrats ? Ou plutôt du manque de celui-ci ? Tout le monde n'a pas accès, au sein d'un même réseau, aux mêmes conditions. Est-ce normal, est-ce légal ? Il n'existe aucune loi imposant à un franchiseur d'appliquer à tous des conditions identiques, répondent les juristes. Le principe d'homogénéité des contrats n'a pas de base légale. Mais il n'en reste pas moins qu'à situations objectivement comparables, il n'est pas normal de constater des traitements différents.

La meilleure façon de l'éviter, développe Maître Demolin, c'est de **se regrouper entre franchisés d'un même réseau**, pour entrer avec l'enseigne dans un dialogue qui n'obéisse pas au rapport de force. On est loin du compte, réagissent des membres du public : il reste malheureusement une **peur du franchiseur** qui rend bien des indépendants réticents à l'idée de se fédérer, par crainte des représailles ou de la présence de "taupes" parmi les confrères. A en croire certains témoignages, cette hésitation n'aurait rien à voir avec la paranoïa. Certains évoquent des **pressions** à peine masquées de la part de leur tête de réseau, lorsqu'il s'agit d'évoquer publiquement et concrètement les sujets qui fâchent... Scandaleux et idiot.

Sans surprise, la question du **respect des zones de chalandise** arrive bientôt sur la table. Peut-on prévoir la présence d'une clause d'exclusivité pour sa zone dans

Devenez Chef
d'entreprise **Indépendant**
de votre point de vente
et codirigeant
du Groupement des
Mousquetaires.



Contactez **Fabrice Cambier**
fcambier@mousquetaires.com
0492/58 41 31
www.devenir-mousquetaires.be

Intermarché



“Ce qui manque aux franchisés, c'est de constituer un interlocuteur valable en se groupant pour discuter avec leur tête de réseau. Nous préconisons que les franchisés le fassent, pour que leur voix porte mieux, ait davantage de poids.”

le contrat ? On ne peut interdire à une enseigne d'ouvrir un point de vente dans la vôtre, expliquent les avocats. Mais ce sont malgré tout des choses dont on discute entre partenaires, et en prévoyant si nécessaire une forme d'indemnisation.

De très nombreux sujets sont encore évoqués. Celui de la **fiabilité variable des études de marché** préalables aux ouvertures, et qui évite trop souvent aux franchiseurs d'assumer la moindre part de risque, en invitant l'indépendant à conduire ses propres études.

Un gros chapitre se consacre sans surprise aux **rigidités qui bloquent de fait bien des indépendants dans leur relation avec une enseigne**. Au contrat de franchise proprement dit se superpose en effet souvent une obligation de sous-location du point de vente au franchiseur, quand bien même l'indépendant est propriétaire des murs. Dans quelle mesure peut-on imposer cette double contrainte, qui en arrive à rendre les franchisés prisonniers de leur enseigne ? Dans le même ordre d'idées, que penser de la clause de non-concurrence souvent prévue au terme du contrat de franchise ? La réponse est surprenante : la législation belge est en réalité bloquée par un arrêt de la Cour de justice européenne de Luxembourg, qui a conclu que la présence d'une telle clause de concurrence en fin de contrat était permise, pour autant qu'elle ne dépasse pas un an.

Enfin, plusieurs membres de l'assistance se préoccupent de savoir **à qui appartient la clientèle**, ou tout au moins la leur. En cause : la crainte que la digitalisation des canaux de communication et le développement de l'e-commerce n'aboutisse à un appropriation par l'enseigne de leur clientèle, qui est aussi leur actif le plus précieux, celui qui justifie le paiement d'un pas de porte par un éventuel repreneur.

En conclusion : la nécessité d'un dialogue plus ouvert et dépassionné

“Le droit de la franchise est une matière très vivante et pleine de chausse-trappes,” souligne Maître Demolin, qui le pratique pour conseiller tantôt les franchiseurs, tantôt les franchisés dans l'exécution des contrats. Une double perspective qui le renforce dans sa conviction de la nécessité d'un dialogue constructif entre ces partenaires. *“Ma vision n'est pas celle qui accablerait systématiquement le franchiseur pour applaudir le franchisé. Mais dans les contentieux que nous traitons actuellement, je dois malheureusement constater que les franchiseurs tirent trop la couverture à eux. Et je ne peux que constater, comme tout le monde, qu'il y a actuellement une surchauffe dans la distribution. Le rythme et l'envergure des annonces d'ouvertures tiennent presque de l'anarchie.”*

“Un contrat de franchise se devrait par définition d'aboutir à une relation win-win,” poursuit-il. *“Dès lors qu'il y a conflit, je suis partisan des accords, des médiations, des négociations. C'est de loin préférable à un litige qui s'enliserait dans des années de procédure. Quand on en arrive à porter le conflit en justice, c'est parce qu'on ne s'est pas fait respecter.”*

“Ce qui manque aux franchisés, c'est de constituer un interlocuteur valable en se groupant pour discuter avec leur tête de réseau. Nous préconisons que les franchisés le fassent, pour que leur voix porte mieux, ait davantage de poids. Pourquoi un tel résultat semble-t-il si difficile à atteindre ? Il y a deux raisons. La première est la nature même des entrepreneurs indépendants, assez individualistes. La seconde, c'est la nécessité d'entrer dans une telle démarche avec une exigence de rigueur, et avec une volonté de dialogue. Je suis un adversaire du conflit. Le but des franchisés ne doit pas être de former un front hostile, mais une association des franchisés de l'enseigne, qui engage un dialogue équilibré et constructif avec celle-ci. Quant au franchiseur, il doit avoir la maturité et l'intelligence de le comprendre. Prenez le cas de Quick : 90% des franchisés font partie de l'ASBL qui regroupe ceux-ci, et ça se passe au contraire très bien : on peut dans ce cas discuter de tout, sereinement. Les associations qui fonctionnent sont celles qui désamorcent le conflit, qui établissent un dialogue qui n'a aucune vocation à être hostile, mais qui n'escamote pas non plus la confrontation des points de vue.” | CHRISTOPHE SANCY