

Franchises ou groupements ?

Les réseaux organisés sous forme de groupement restent mal connus, estime l'auteur. Pourtant, cette formule emprunte, selon lui, des modes de développement assez proches des réseaux de franchise.



MARTIN LE PECHON
Avocat à la cour
de Paris
Cabinet Le Pechon

Alternative à la franchise, les réseaux organisés sous forme de groupement sont, en France, nombreux et commercialement reconnus. Très présents dans le secteur de la distribution, ils tendent également à se développer dans le domaine des services. Malgré cela, la définition et l'organisation du groupement restent mal connues. L'on constate d'ailleurs régulièrement que l'expression est utilisée pour désigner des réseaux qui ne répondent en rien aux critères de définition dégagés par la doctrine et la jurisprudence.

La franchise est au contraire, une notion nettement mieux appréhendée, notamment par le grand public. Cette situation est difficile à comprendre dans la mesure où le commerce associé (expression qui renvoie aux réseaux organisés sous forme de groupements) représentait, en 2015, 146,9 Mds€ de chiffre d'affaires, soit 30 % du commerce de détail. Le commerce associé peut par ailleurs se targuer d'être représenté par une dynamique fédération.

La pratique veut souvent que l'on oppose franchise et groupement, en considérant que le second mode de développement se limite à faire bénéficier les membres du réseau d'une structure d'achat groupé permettant d'obtenir des fournisseurs de meilleures conditions. Cette approche est résolument réductrice. En réalité, dans bien des cas, les réseaux de franchise et les groupements empruntent des modes de développement assez proches, organisés autour de la mise à disposition des affiliés d'une enseigne et d'un concept commercial commun. C'est en revanche en termes de philosophie que franchise et groupement se distinguent très sensiblement l'un de l'autre.

D'un côté, la franchise repose sur une relation verticale dans laquelle le titulaire d'un signe distinctif et d'un savoir-faire (le franchiseur)

autorise contractuellement une entreprise indépendante (le franchiseé) à en faire usage dans le cadre de son activité. Dans cette relation, il n'existe normalement pas de lien capitalistique entre les partenaires même si quelques expériences assez peu concluantes et contraires à l'esprit de la franchise sont lancées çà et là de façon plus ou moins régulière.

Le mode d'organisation du groupement est fondamentalement différent : le principe essentiel du groupement est celui selon lequel ce sont les affiliés eux-mêmes qui doivent être propriétaires de la tête de réseau. De ce fait, les relations entre les parties sont à la fois contractuelles et fondées sur un pacte social : en plus d'être les affiliés de la tête de réseau, les membres du groupement en détiennent aussi le capital. Le réseau est par conséquent organisé au travers de différents documents que sont les statuts du groupement et le règlement intérieur qui fait office de contrat.



Le groupement constitue une alternative intéressante à la franchise et inversement, chacun de ces modèles répondant cependant à une approche particulière. Il faut au demeurant savoir que, contrairement à certaines idées reçues, le groupement n'est pas nécessairement constitué sous forme de société coopérative. Bien que ce type de structure, fondé sur une conception démocratique et égalitaire du pouvoir (un homme, une voix) soit encore très présent, des formes plus libérales sont possibles. Limités à certains types de sociétés (SA, SARL, GIE, GEIE) dans les réseaux de commerçants-détaillants, les groupements peuvent, dans les autres cas, opter pour la forme sociale de leur choix et notamment pour la SAS à capital variable, outil d'une souplesse et d'une performance remarquables, pourtant totalement sous-exploité.

(1) Article L 124-15 du Code de commerce