



### • De la franchise vers la commission-affiliation dans certains secteurs d'activité

Les nécessités économiques et notamment une concurrence accrue dans certains secteurs d'activité ont amené les entreprises du secteur textile en particulier à centraliser la gestion des stocks de leur réseau de commercialisation tout en développant, dans le cadre d'un concept fort à l'égard de la clientèle, la transmission d'un savoir-faire et d'une assistance.

Afin de gérer au plus près le coût du stock, de l'adapter au plus vite aux besoins de la clientèle et d'alléger le risque financier qu'il représente pour le franchisé, de nouveaux contrats ont été mis en place, dénommés commission-affiliation. Cette évolution fait partie d'une évolution plus générale qui tend vers une plus grande intégration économique du franchisé, en respectant l'indépendance juridique et financière du franchisé.

Elle sert l'intérêt supérieur du réseau et donc celui du consommateur qui trouvera plus aisément des produits plus adaptés, plus disponibles et moins chers.

Elle sert doublement les intérêts du franchisé qui n'a plus d'investissement en stock à effectuer, donc un risque financier moindre et qui, grâce à un stock optimum en magasin, augmente considérablement ses ventes.

Elle sert enfin les intérêts du franchiseur qui effectue des économies d'échelle en centralisant la gestion du stock de tout le réseau. Économiquement, il est donc probable que toutes les parties sont gagnantes.

Se pose alors la question de savoir si ce nouveau mode de commerce associé est assimilable à la franchise et s'il peut être englobé sous le même vocable. La franchise s'entend avant tout comme la transmission par le franchiseur au franchisé d'une enseigne, d'un savoir-faire et d'une assistance. À ce titre, il est donc compatible d'assimiler franchise et commission-affiliation pour autant que l'on retrouve bien ces trois éléments. Pourtant, le simple fait d'associer un mandat de vente (la commission), à la transmission d'un concept de franchise (l'affiliation), fait naître des risques juridiques.

### • Les risques juridiques

En effet, un pas important est franchi vers l'intégration du franchisé, et l'on sait à quel point la frontière est fragile entre intégration et subordination. Des précautions doivent donc être prises si l'on veut éviter une requalification en

contrat de travail ou une infraction au droit de la concurrence.

Ainsi, le lien de collaboration réciproque qui sous-tend le contrat de franchise doit être retranscrit avec d'autant plus de rigueur. Sera prohibée toute clause créant un lien de subordination entre le franchiseur et le commissionnaire-affilié notamment dans la gestion du personnel, la gestion de son financement ou sa responsabilité en tant que chef d'entreprise. Il faut rappeler à ce titre que les magistrats s'attachent autant à la lettre du contrat qu'à la pratique.

De même, sont justifiables bien que non exemptes de risques, les clauses d'approvisionnement exclusif.

En effet, peut être invoqué le fait que le franchiseur finance le stock, pour les raisons indiquées ci-dessus mais également parce qu'il est prouvé qu'économiquement toutes les parties sont gagnantes. Cet argument nouveau est spécifique à la commission-affiliation et dépasse le critère classique de réputation et d'identité du réseau qui justifie les clauses d'approvisionnement exclusif de la franchise au regard du Traité de Rome, devenu Traité d'Amsterdam.

Enfin, sous réserve qu'il s'agisse bien de prix maximum imposés, c'est-à-dire que le franchisé puisse descendre en dessous du prix maximum, tout en conservant une marge suffisante pour amortir ses investissements, rémunérer ses efforts et assurer la juste récompense de son travail, ces clauses sont valides. La commission serait calculée après communication du relevé des ventes sur la base du prix maximum et déduite du prix maximum dans la facture d'achat que le franchiseur remet au franchisé en début de mois suivant. Le franchisé fera alors son affaire de toute remise qu'il effectue.

### • En conclusion

La commission-affiliation peut-être une modalité d'application du concept de franchise si les trois éléments caractéristiques de la franchise (enseigne – savoir-faire – assistance) sont présents et surtout si le franchiseur a la sagesse de ne pas abuser de sa position dominante en imposant des clauses qui ne sont pas indispensables au respect de l'identité, de la réputation et de l'homogénéité du réseau. Dans cette configuration, le franchisé bien que non propriétaire de son stock peut-être considéré comme un entrepreneur indépendant.