



“Mes clients sont exclusivement des franchisés et des associations de franchisés. Je les accompagne à toutes les étapes de leur vie d'entrepreneurs en réseau”.

Olga ZAKHAROVA-RENAUD est avocate associée au sein du Cabinet BMGB et Associés, co-auteur de l'ouvrage « Droit de la Franchise » aux Editions LexisNexis et membre du Collège des Experts de la Fédération Française de la Franchise. Elle défend et conseille exclusivement des franchisés et leurs associations, dont elle connaît très bien les besoins et les pratiques. L'expression « Une main de fer dans un gant de velours » lui va... comme un gant !

Il est peu fréquent de ne défendre que les intérêts des franchisés. Pourquoi ce choix ?

Olga Zakharova-Renaud : J'interviens dans le domaine du droit de la distribution depuis 20 ans.

En 2006, j'ai choisi, pour éviter tout conflit d'intérêt, de me consacrer à la défense exclusive des franchisés. Peu d'avocats défendent uniquement des franchisés. Or, sans franchisés, pas de réseau de franchise. Les conseiller et les défendre, c'est leur éviter de commettre des erreurs, ne pas les laisser seuls quand les difficultés surviennent. C'est aussi travailler à l'amélioration des bonnes pratiques et participer à la réduction du taux d'échec. Pour paraphraser Héraclite, « les contraires sont nécessaires », ensemble, ils créent « la plus belle des harmonies ».

Qui sont vos clients ?

OZR : Les franchisés et les associations de franchisés mais aussi tous les entrepreneurs en réseau : commissionnaires affiliés, locataires gérants, agents commerciaux. Mes clients exercent dans tous les secteurs d'activité. Du fast-food et de la grande distribution alimentaire aux affiliés dans le prêt-à-porter, aux voyagistes, aux centre-autos...

Quels services leur apportez- vous ?

OZR : Je les accompagne à toutes les étapes de leur vie de franchisés :

- à l'entrée dans le réseau : conseil au choix du réseau, étude du document d'information précontractuelle (DIP) et du projet de contrat de franchise, de location-gérance, constitution de société, négociation d'un bail commercial, achat du fonds de commerce...
- en cours du contrat : assistance dans leurs relations avec la tête du réseau, règlement des conflits (négociation, médiation, conciliation), prévention et gestion des difficultés.
- à la sortie du réseau : rupture ou sortie au terme du contrat, cession de l'entreprise franchisée...

En cas de conflit, je privilégie la recherche d'un accord amiable. Mais si ce n'est pas possible, alors je mène le combat et défends leur cause devant les tribunaux étatiques et arbitraux.

Vous conseillez également les associations des franchisés.

OZR : Je milite depuis longtemps pour la création des associations des franchisés. L'association doit être une instance indépendante de dialogue et de concertation avec le franchiseur. Elle est un lien efficace et constructif entre franchiseur et franchisés dans l'intérêt supérieur de leur réseau. C'est pour cela que j'accompagne les franchisés pour la constitution et la gestion de leurs associations et les conseille également dans leurs relations avec leur franchiseur - En période de crise, lors des renégociations de contrats ou d'évolution du concept. Et aussi quand tout va bien mais qu'il faut améliorer les pratiques.

“

Seul,
on va
plus vite.
Ensemble,
on va
plus loin ”

Pourquoi vous choisir comme avocate ?

OZR : 20 ans d'expérience dans de très nombreux secteurs me permettent de parler le même langage que mes clients. La bonne connaissance des règles juridiques, des réseaux, des métiers et des pratiques dans la franchise m'aident à appréhender et à gérer au mieux leurs difficultés, travailler en concertation avec eux et envisager la solution la plus adaptée à chacun. « Lucidité, pragmatisme et efficacité » sont mes maîtres-mots.

Vous êtes née et avez grandi à Tioumen en Sibérie. En quoi cela vous aide-t-il dans votre métier ?

OZR : La Sibérie est une terre rude. Et pas seulement pour le climat. J'ai grandi là-bas, avant la « chute du Mur », cela a forgé mon caractère, m'a donné une grande capacité de résistance et de résilience. Je crois que mes clients l'apprécient car je mets cette force à leur service.

