Veut-on banaliser la franchise ?

Comme il est à présent de coutume —et à quelques jours du Salon de la Franchise— Maître Gast a fait un point presse pour évoquer les questions d'actualité de ce mode de commerce dont le succès ne se dément pas. Quand on connaît l'influence de cet avocat dans le monde des franchiseurs, on ne peut être que surpris de ses récentes prises de position, à l'opposé de ce qu'il prônait il y a encore un an.

En remontant cinq ans dans le temps, la franchise n'en était encore qu'à ses balbutiements. C'était l'époque où chacun se penchait sur le berceau —les médias en tête— pour s'extasier sur la beauté et la bonne santé du bébé. Au fil des ans, l'idée s'est vite répandue qu'hors la franchise, il n'était point de salut pour le commerce.

Il est vrai que chiffres à l'appui, ce nouveau mode de commerce affiche une santé insolente. En 1986, le nombre des

franchiseurs a progressé de 20% par rapport à l'année précédente, pour atteindre le chiffre de 456. Le chiffre d'affaires des 22.068 franchisés s'est accru en 1986 de 12% par rapport à 1985.

Dans la foulée de l'expansion, tout le monde et n'importe qui s'est engouffré dans la brèche. Quelques malins se sont baptisés franchiseurs, histoire d'encaisser des droits d'entrée

en laissant les franchisés marrons se débrouiller seuls. C'est alors que les Pouvoirs publics se sont intéressés à l'affaire, en évoquant la possibilité de légiférer. La Fédération française de la Franchise, drapée dans son code de déontologie, se refuse à entendre parler de loi ou même de réglementation. Mieux même, lorsque l'Afnor planche sur une norme (à laquelle ne souscrivent que les volontaires, faut-il le rappeler), la Fédération repousse du pied ces travaux exploratoires.

Quoi qu'il en soit, après moultes pérégrinations, la Cour de Justice européenne de Luxembourg a pris une position claire et nette sur la franchise. Elle reconnaît à cette forme de commerce sa spécificité et son

originalité qui réside "dans la transmission du know-how". Sous réserve de jurisprudence, les juges luxembourgeois ont même fixé un certain nombre de règles qui s'appliquent de droit aux franchiseurs et aux franchisés.

Or, au cours de sa conférence de presse, à la veille du Salon de la Franchise, Maître Gast (spécialiste de la question s'il en est, président de l'Université européenne de la Franchise,...) nous a fait part de sa nouvelle réflexion sur le sujet: "Il ne faut plus considérer la franchise comme la transmission d'un savoir-faire, mais sous l'angle beaucoup plus commun d'un simple produit financier". Exit donc, tout ce qui fait l'originalité et le succès de la formule.

Elle est ramenée pour le franchiseur à un investissement (c'est souvent le cas) et pour le franchisé à un placement de père de famille, une sorte de bon du trésor qui rapporte à date fixe des intérêts définis de longue date.

Ce retournement de position est curieux en cette période de libéralisme ambiant. Peut-être la franchise ne veut-elle plus des feux des projecteurs qui se braquent sur elle depuis plus de cinq ans. Mais aller jusqu'à renier ce qui est le fondement même de sa réussite, il y a un grand pas. Pourquoi vouloir le franchir ?

Nous recueillerons sûrement certains éléments de réponse au cours du prochain Salon.

C.B.