



Les trois qualités du franchiseur

Les freins culturels existent à tous les niveaux et sont même présents dans nos structures pédagogiques. L'enseignement secondaire, se référant toujours aux principes de Montaigne, inculque encore l'idéal d'avoir une tête bien faite, c'est à dire de savoir un peu tout, mais rien en profondeur. Pour moi, une tête bien faite ne peut plus désormais être efficace que si elle maîtrise parfaitement, et de façon approfondie, une technique quelconque. Les mandarins de la pédagogie, qui vivent totalement coupés de la réalité quotidienne, ne voient pas qu'il est maintenant pratiquement impossible pour un seul cerveau d'appréhender une universalité de connaissances. Et pourtant, l'Ecole polytechnique reste pour nous l'archétype de la réussite... Alors qu'une indispensable spécialisation est, à mon avis, le seul avenir de la pédagogie technologique, commerciale ou autre.

Il est clair que nous sommes entrés dans l'ère du travail en équipe. Le franchising, qui est une approche marketing basée sur le principe de la spécialisation, en est le vivant symbole. Et malgré les

difficultés recensées ci-dessus, le Cecod n'en a pas moins comptabilisé 500 franchiseurs, ce qui donne à la France, la position de leader dans le domaine de la franchise en Europe. Ce qui tend à laisser penser que les Français, malgré un environnement défavorable, gardent d'encourageantes capacités de création !

Compte tenu de cet état de choses, j'ai observé que certaines qualités se trouvaient toutes réunies chez les créateurs que j'ai été amené à rencontrer, franchiseurs ou autres créateurs d'entreprises. Indépendamment des qualités de base indispensables à tout individu créatif : intelligence, compétence, inventivité, il m'est apparu que trois qualités s'avéraient nécessaires au succès d'un candidat franchiseur : énergie, volonté, enthousiasme.

L'énergie

L'énergie, dans nos sociétés modernes, est le besoin le plus absolu, le plus vital. De l'énergie, tout découle. Imaginons, et le cas s'est d'ailleurs produit, une ville comme New-York privée d'électri-

cité pendant quelques temps... Les New-Yorkais se souviennent, avec angoisse, de la journée passée sans courant ; mais qu'aurait-ce été si cela avait duré une semaine, et pis, un mois ! La situation rappellerait le fameux "Ravage" de Barjavel et sa série de catastrophes en chaîne.

À l'échelle individuelle, la situation est la même. L'énergie humaine est la qualité fondamentale indispensable à toute activité. C'est l'énergie qui donne envie de se trouver au cœur de l'action, qui donne la sensation d'avoir les moyens de vaincre les événements ou soi-même.

Tous les caractères ne sont pas également doués de cet influx nerveux spontané. Il est cependant l'étincelle qui doit briller dans l'esprit du créateur d'entreprise. C'est ce bouillonnement, cette fougue, qui conduiront à acquérir la force qui donnera la capacité de réaliser l'action, qui fournira les moyens de nos ambitions.

L'énergie, cette électricité humaine, ne peut se trouver qu'en soi-même. Ni drogue, ni stimulant d'aucune sorte ne peut s'y substituer. Mais contrairement à ce que

l'on pourrait penser, cette énergie n'est pas seulement innée, elle s'obtient par l'éducation, elle s'entretient. La technique du sport est un excellent moyen éducatif pour cela. Le sport, c'est la tension, l'effort, la souffrance volontaire, qui elle, est enrichissante. L'individu qui a habitué son corps à l'effort physique, a un esprit lui aussi entraîné à admettre la lutte pour le travail et la réussite. L'énergie sera pour lui un phénomène normal. La perspective d'une difficulté ne sera pas paralysante. Etre capable de canaliser l'énergie que l'on porte en soi est un atout consi-

Avec de l'énergie, mais sans volonté, l'on ne sera qu'un "touche-à-tout", peut-être génial, mais en tout cas inadapté au rôle de franchiseur. C'est la volonté qui permettra de passer de la velléité à l'action, de maintenir et conserver constant et régulier l'effort né de l'énergie. C'est elle encore qui confèrera opiniâtreté, endurance, et même autorité. L'autorité se transformera en influence et l'ensemble donnera le pouvoir. Dans une chaîne de franchise au sein de laquelle aucun lien de subordination n'existe, où seule la volonté des deux parties de rester asso-

Parce que c'est lui qui donnera de l'allant et la foi de poursuivre. C'est lui qui sous-tendra l'énergie et la volonté, qui attirera sur soi la sympathie, malgré la réussite qui fera forcément des jaloux et des aigris.

C'est l'enthousiasme qui maintiendra énergie et volonté même dans les moments de déprime. Et il y en aura. Les débuts d'une chaîne voient naître des moments de cafard terribles. Il y a les mauvais franchisés, ceux qui seront de mauvaise foi, ceux aussi sur lesquels on aura fait erreur. Il faudra s'accrocher, y croire. L'enthousiasme sera alors l'atout le plus précieux pour résister aux intempéries. Il évitera d'utiliser la formule "à quoi bon", qui distille le venin de l'échec.

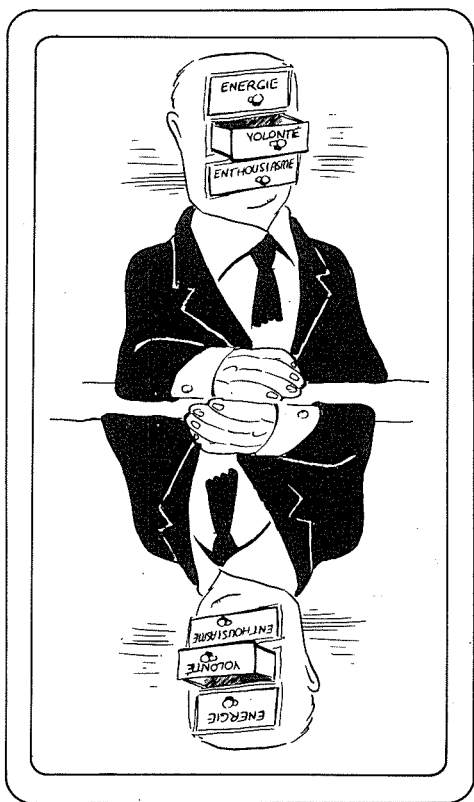
Mais même dans la vie courante, dans les moments où il n'y a pas de crise, c'est l'enthousiasme qui donnera le pouvoir de conviction. C'est lui, associé bien sûr aux autres qualités du franchiseur, qui en fera un leader crédible, qui entraînera l'adhésion. Et dans la vie du franchiseur, il y aura beaucoup de monde à convaincre : les partenaires... Il va de soi que l'enthousiasme seul ne suffirait pas. L'enthousiasme mal placé, borné, a même conduit à beaucoup d'erreurs, par obstination ou par aveuglement.

Energie, volonté et enthousiasme sont donc les trois "plus", qui, ajoutés aux qualités évidemment nécessaires à toute réussite, feront d'un candidat franchiseur un candidat à la réussite.

Et au diable ceux qui condamnent toute vocation à la réussite ! Je ne pense pas que les hommes soient nés égaux. La tendance actuelle, ancrée sur le principe né de la Révolution française de "l'égalité en droit" permet de croire, en outre, à une égalité en fait. C'est là une utopie dont nous payons actuellement très cher certaines conséquences. Il est d'ailleurs intéressant de noter que les étudiants de 1983 réclament à cor et à cri l'inverse de ce que réclamaient leurs grands frères en 1968 : une sélection qui, seule, donne de la valeur aux diplômes conférés...

L'élitisme n'a pas que des défauts lorsqu'il est bien compris et ne sombre pas dans un corporatisme borné et source de stagnation et d'enlèvement... Les cinq cents franchiseurs français l'ont parfaitement compris.

Olivier GAST
Président de l'UEF ●



dérable, indispensable à la réussite du candidat franchiseur. En effet, par définition un franchiseur digne de ce nom aura un considérable besoin d'énergie pour répondre aux contraintes aussi bien physiques que morales de ses activités : emploi du temps chargé, travail continu, stress et inquiétudes seront son lot quotidien.

La volonté

Pourtant isolée, l'énergie ne suffira pas. Si elle n'est pas assortie de la seconde qualité indispensable à la réussite : la volonté.

ciées soude véritablement la chaîne, malgré tous les artifices juridiques que l'on pourra déployer, ce sont la volonté, l'autorité et l'ascendant acquis par le franchiseur qui lui permettront souvent de maintenir la cohésion de sa chaîne.

L'enthousiasme

Enfin, pour faire un tout cohérent, la réussite est promise à ceux qui associent une troisième qualité aux deux premières : il s'agit de l'enthousiasme.

Pourquoi l'enthousiasme ?

UNIVERSITÉ LIBRE ET EUROPÉENNE DE LA FRANCHISE - Association loi 1901
2, avenue de Lattre de Tassigny - F 68000 COLMAR-WINTZEHEIM - Tél. 16 (89) 27.06.91