

La règle des TROIS-DEUX a souvent été citée dans des articles traitant de la Franchise comme dans celui ci-dessous tiré de L.S.A.; n°881, 18 mars 1981.

DOSSIER/**Franchise**

La franchise, 10 ans de développement accéléré

A l'occasion de l'ouverture du 2^e Salon international de la Franchise à Paris, et au moment où le système de la franchise paraît en plein boom, en France et ailleurs, LSA consacre à la franchise un dossier spécial d'informations et de réflexions, pour faire le point de ce développement. Diverses expériences de franchisés français y sont décrites sur la base d'entretiens de LSA avec ces franchisés.

Le boom de la franchise suscite dans la grande presse, dans la presse professionnelle, chez divers observateurs, des commentaires qui, tantôt, manifestent un esprit excessivement « triomphaliste », tantôt, sont animés d'une méfiance trop systématique. Il faut se garder de ces deux écueils.

La franchise apparaît bien comme un moyen essentiel de développement de la petite et moyenne entreprise, un système représentant, en matière de distribution, une certaine technologie avancée – et à ce double titre, elle est intéressante, attrayante.

Mais sa mise en œuvre comporte maints périls, qu'il ne faut pas dissimuler, et qui risquent d'être d'autant plus graves que, dans beaucoup de cas, les franchisées ou futurs franchisés ne sont pas des professionnels (parmi eux, il y a beaucoup de cadres licenciés, de chômeurs, de femmes en quête d'activité...), mal armés devant les exigences non fondées

de certains franchiseurs qui savent cependant très bien leur vendre un discours séduisant.

Reproduire une réussite

La franchise, ce doit être la reproduction d'une réussite, standardisable et transmissible. C'est pourquoi, dans son ouvrage « Comment négocier une franchise », Olivier Gast conseille l'application de la règle des « Trois-Deux » : afin de reconnaître une franchise sérieuse, un indice sûr est l'existence de trois « pilotes » (franchisés), ayant deux ans d'activité. Le même Olivier Gast se déclare même favorable, sans entrer dans la rigueur de la loi américaine sur la franchise, à une loi-cadre française simple qui obligerait les candidats franchiseurs, avant de développer un système de franchise : 1. à faire état des « trois-deux », 2. à être tenus à une vérification de leurs comptes, 3. à toujours communiquer tous les noms de leurs franchisés.

N'entrons pas ici dans la discussion pour et contre ces propositions. Retenons, reconnaissons, la nécessité d'une plus grande rigueur, et sans doute d'un plus grand contrôle concernant la fiabilité et la solidité des systèmes de franchise, dans l'intérêt des franchiseurs, des franchisés, de la franchise elle-même. ■

ou encore dans un article de La Croix du 19 novembre 1983 intitulé : *LES MIRAGES DE LA FRANCHISE.*

ou encore dans un article de MIEUX VIVRE, mars 1984, intitulé : *FRANCHISE, LA RANÇON DU SUCCES.*