

- 5 JUIL. 1990

ACHAT D'ENSEIGNES

La franchise a souvent de vilains défauts

Il avait reçu le prix de la réussite des mains de Jean-Marie Cavada en personne, en direct à la télévision un soir de 1988. Il était souriant, beau parleur, sympathique. Ses idées étaient aussi novatrices que généreuses. Aujourd'hui, il est sous le coup d'une inculpation pour escroquerie, banqueroute, abus de biens sociaux... Histoire classique d'un escroc classique ? Pas tout à fait. Car Jean-Marc Fauré, non content de spolier quelque deux cents petits commerçants qui lui avaient fait confiance, a réussi à entraîner une banque entière dans la faillite. Un cas plutôt rarissime.

La BIM (Banque industrielle de Monaco) a fermé ses portes dans le sillage de la société Un Bruit qui court créée par le séduisant entrepreneur. Celui-ci avait convaincu son banquier de lui prêter plus de 80 millions de francs sans aucune garantie, comme il avait persuadé deux cents personnes de lui apporter chacune 270 000 F pour avoir le droit de participer à son succès. Comment ? En jouant sur la franchise.

Il ne s'agit pas d'un trait de son caractère, mais d'un système commercial. Le détenteur d'une idée géniale, d'une marque, d'une ligne de produits, ou simplement d'un savoir-faire, propose d'en faire profiter d'autres commerçants, moyennant la plupart du temps un droit d'entrée et le versement de royalties proportionnelles au chiffre d'affaires. On dit qu'il y a d'un côté un franchiseur et de l'autre les franchisés. C'est sur cette base que les boutiques Rodier ou Pingouin se sont multipliées et que, plus récemment, les enseignes McDonald's, Copy 2000, Sweaterie ou Benetton ont fleuri à chaque coin de rue. En théorie, le système est plus sûr que l'ouverture d'une boutique classique. Car l'apprenti commerçant bénéficie dès le départ d'une enseigne connue et d'une aide qui peut aller de la gestion des stocks à la comptabilité

L'achat de négoce aux enseignes ayant déjà pignon sur rue est une assurance, pour certains, de sécurité, de notoriété, donc de clientèle. Mais attention, aucune loi ne garantit ce type d'opérations.

avec, en sus, une formation. Le franchiseur veille sur lui. En pratique, rien n'est aussi évident parce que tout dépend de l'honnêteté et du sérieux dudit franchiseur. La technique s'est en effet développée en France, sans qu'aucune loi ne garantisse le bon fonctionnement. Ainsi Jean-Marc Fauré peut-il lancer en 1985 une chaîne de boutiques spécialisée dans les accessoires de mode, à l'enseigne « Un Bruit qui court », sans avoir de fonction officielle dans la société en question. Il peut promettre à chacun de ses franchisés un salaire de 10 000 à 14 000 F par mois, sans avoir à rendre de compte.

Beaucoup de petits entrepreneurs sans argent mais pleins d'idées ont ainsi pu lancer de nouvelles franchises. Le principe de base du droit d'entrée, d'environ 300 000 F, permet de renflouer sans arrêt la machine. Mais il y a d'autres techniques, comme par exemple l'aide à l'achat du magasin. Il suffit de créer une société écran qui apparemment n'a pas de lien avec le franchiseur et qui, en fait, débrouille pour acheter et revendre cher aux nouveaux franchisés les locaux dont ils ont besoin.

Dans le domaine des services, c'est dans ce caractère impalpable du savoir-faire vendu que l'on risque de se faire rouler. Ainsi dans les agences matrimoniales : alléchés par la possibilité d'accéder à des fichiers nationaux opulents, les franchisés d'Uni Inter avaient payé un droit d'entrée de 90 000 F et des frais de formation de 52 000 F, pour retrouver face à face de maigrichonnes listes de noms. C'est le gros défaut du système. Une fois signé, le contrat a force de loi. Il lie le franchisé au franchiseur comme le vassal son suzerain. Même si l'on a le sentiment de s'être fait avoir, il est très difficile de rompre. Alors, avant de signer un contrat de franchise, un conseil : faites gaffe !

Jeanne VILLENEUV

