

Mobilis Agencement  
Avril / Mai 1996

## Distribution

# Coopérative et franchise ne font qu'une !

Après le label de service pour une moralisation de la franchise, maître Olivier Gast défend aujourd'hui l'idée de la «coopé-franchise». Cette structure combinerait les avantages de la franchise (expansion rapide mais à court terme, dynamisme commercial), et ceux de la coopérative (pérennisation du système, approvisionnement et politique commune). Elle centraliserait les décisions et supprimerait les barrières hiérarchiques entre les acheteurs et les vendeurs. En pratique, maître Gast envisage deux cas de figure : celui d'un réseau existant et celui de la création d'un réseau. Dans le premier cas, la mise en place d'une coopérative serait purement logistique et s'imposerait lorsqu'une dissidence entre le franchiseur et ses franchisés se produirait. La création d'une coopérative permettrait de renouer le dialogue avec les franchisés en leur offrant un droit de regard sur les relations avec les fournisseurs et une transparence financière. La coopérative aurait deux fonctions : acheter à plusieurs de plus gros volumes pour obtenir un pouvoir de négociation vis-à-vis des fournisseurs et mieux vendre en établissant une politique commune. Il y aurait partage de la fonction d'assistance mise à la charge du franchiseur qui se transformerait en coopération. Le franchiseur conserverait ses obligations de transmission du savoir-faire et de formation des franchisés tandis que les franchisés devraient toujours respecter les normes concernant l'image de marque du réseau et les clauses de non-concurrence et de confidentialité.

Dans le deuxième cas, la création d'un nouveau réseau, la structure serait un peu différente. Le ou les créateurs créeraient une société propriétaire de la marque et détentrice du savoir-faire qui les concéderaient à la coopérative réunissant les franchisés. Cette coopérative assurerait le développement de la franchise et chaque adhérent posséderait une voix. Selon maître Gast, la mise en place d'une politique commune supprimerait la propension de certains franchisés à confondre assistance et assistantat. De plus, le franchiseur compenserait la perte des commissions perçues en tant qu'intermédiaire avec les fournisseurs par l'augmentation des royalties versées par les franchiseurs. Ces derniers augmenteraient en effet leur chiffre d'affaires, en réduisant leurs dépenses grâce à des prix fournisseurs moins élevés. Les contentieux relatifs à la requalification du contrat de franchise en contrat de travail disparaîtraient puisque le franchiseur émettrait des avis qui seraient approuvés ou non par les autres adhérents. Quant à la clause d'approvisionnement exclusive, elle deviendrait inutile puisque la transparence serait de mise au niveau du choix des fournisseurs.