

Franchiseur et FRANCHISES

33 franchisés Cuisines Plus ont déposé leur bilan. Ils accusent le franchiseur, Denis Mevel, d'être responsable de leur faillite.

Leurs arguments :

- mauvais emplacement commercial,
- budget publicitaire au dessus de leurs moyens,
- équipement informatique trop cher,
- actions télémarketing néfastes,
- charte ne laissant aucunes libertés individuelles.

Ils ont constitué une association présidée par l'un d'eux, M. Retat, ex-franchisé Cuisines Plus à Puget sur Argens dans le Var. Bien entendu, cette avalanche de critiques surprend, d'autant que nous avons, au fil des années, rencontré des franchisés Cuisines Plus qui nous ont dit être "heureux". Considérant ces hommes comme des commerçants adultes responsables, nous avons essayé de comprendre et posé quelques questions.

La première : puisque vous êtes chef d'entreprise, vous deviez posséder des éléments de gestion, un bilan, pourquoi avoir attendu d'être en faillite plutôt que de stopper votre commerce ?

Réponse : les uns et les autres nous ont dit ne pas être au fait de leurs résultats réels. Ils accusent

le système de crédit choisi par la centrale, auquel ils avaient recours pour leur clientèle. Un organisme financier, Udeco, qui depuis a déposé son bilan, leur versait un tiers à la commande, un autre tiers à la livraison. Ce système leur donnait, avant la crise, une trésorerie très à l'aise, qui leur laissait croire que leurs affaires étaient prospères. La crise venue, ils ont réalisé qu'ils ne possédaient pas de réserves.

Question : puisque vous estimez que votre franchiseur est mauvais, pourquoi ne pas avoir rompu à temps votre contrat ?

Réponse : parce qu'il aurait fallu que nous lui versions un dédit et que nous n'en avions pas les moyens.

Question : vous jugez l'équipement informatique trop cher, 300.000 frs d'achat dites-vous. Pourquoi en avoir fait l'acquisition ?

Réponse : parce que M. Mevel nous a dit que cet équipement spécialement étudié pour Cuisines Plus était performant, qu'il nous permettrait de couvrir tous nos besoins, fiche de paie, comptabilité, gestion, que nous l'avons cru.

Question : le pourcentage de votre budget publicitaire, indexé, si nos souvenirs sont exacts, sur votre chiffre d'affaires, était indiqué sur votre contrat à la signature. Pourquoi l'avoir accepté ?

Réponse : parce que le bilan prévisionnel faisait apparaître des résultats inexacts.

Market : il semble étonnant que nous n'ayez pas consulté des franchisés déjà en fonctionnement, la charte était précise, rigoureuse, nous en avons fait l'écho en 86.

Réponse : D. Mevel ne nous faisait connaître que des franchisés qui marchaient bien.

Market : nous-mêmes avons questionné certains d'entre vous, vous nous avez dit être très satisfaits de votre franchiseur.

Réponse : il y a combien de temps ?

Market : le dernier environ 2 ans.

Réponse : à ce moment là, ça marchait bien et même si nous avions quelques soucis, nous les aurions gardé pour nous, car on est fier, et on ne dit pas forcément quand on a des problèmes.

Market : vous dites que le télémarketing vous a nuit. Comment ?

Réponse : parce qu'il était fait directement de la centrale, sans nous demander notre avis. Que nous devions, le samedi, accueillir une clientèle qui venait chez nous juste pour chercher le cadeau promis au téléphone et pas du tout passer une commande. Nous n'avions pas les structures pour y répondre et en plus nous devions payer les cadeaux que

nous leur donnions. C'est M. Mevel qui décidait tout sans nous demander notre avis.

Puis : nous avons créé cette association parce que nous estimons que M. Mevel est responsable de notre ruine, qu'il a gagné de l'argent, alors que nous n'avons plus rien.

Pour être complet dans le récit de cette étrange affaire, nous ajouterons que certains auraient même dû donner une caution sur leurs biens personnels, non plus à Cuisines Plus International, mais au fournisseur de Meuble, la société Ranger, filiale du groupe Pinault, qui sous la menace de ne plus livrer (n'étant pas payée) leur aurait fait signer un moratoire. De là, ils en ont déduit qu'il y avait connivence entre les Ets Ranger et Cuisines Plus...

Nous ajouterons également que certains d'entre eux se sont associés pour créer une autre franchise.

Notre opinion

Il y a, depuis 18 mois en France, une vraie crise sur la vente des cuisines. Tout le monde le sait, Vogica a déposé son bilan, Spacial a changé de mains, Hypercuisine a obtenu un redressement judiciaire. Des cuisinistes d'autres franchises, ou sans franchise, ont fermé leur boutique. Il ne faudrait peut-être pas assimiler les règles de la franchise à celles de la sécurité sociale. La

mévente n'est pas considérée comme une maladie, des cotisations destinées à assurer un revenu minimum aux commerçants malchanceux ne font pas encore l'objet de retenues. Il reste des franchisés Cuisines Plus qui, apparemment, souhaitent poursuivre, bien que leurs ex-collègues semblent vouloir se li-guer pour les en dissuader.

Cette association ressemblerait davantage à une cabale qu'à une démonstration de faits réels, car si ces faits existent, il est probable que l'Avocat retenu pour s'occu-per de cette affaire, Maître Oli-vier Gast, saura les prouver.

Les frais du divorce

Dans toute franchise, voire même coopérative ou chaîne volon-taire, il y a des mécontents, des malentendus. On pourrait com-parer le contrat de franchise au mariage. Il n'y a pas de divorce gratuit, parfois l'un est lésé, ce n'est pas forcément juste.

Un franchiseur travaille pour développer un concept auquel il croit, sur lequel il compte perce-voir des royalties. Pourquoi le ferait-il autrement ? Resteriez-vous commerçant si le client ne vous permettait pas de gagner votre vie ?

Imaginer qu'en faisant partie d'une franchise ou d'un grou-pement, on ne paiera pas

- la centrale, son personnel,
- la publicité,
- tous les services communs aux-quels ont a recours est utopique.

Il faut calculer les coûts corres-pondent aux services reçus, éva-luer lesdits services et savoir s'ils sont ceux qui améliorent l'effi-cacité.