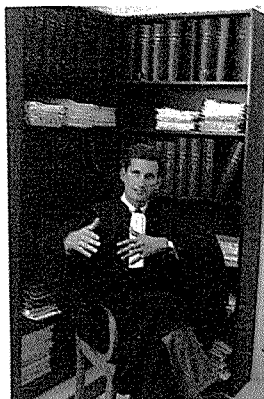


Franchise je suis là !

De la critique au dénigrement, il n'y a qu'un pas. Que certains franchissent un peu allègrement. Du moins selon Olivier Gast qui défend ici la franchise d'une plume... vengeresse.



Me Olivier Gast

Certains récents articles sur la Franchise laissent à penser que la Franchise et les réseaux commerciaux sont « dépassés ». Curieusement il y a 10 ans et toujours excessivement d'ailleurs (c'est peut-être le mal français!), les mêmes (ou presque) n'avaient que des louanges à la bouche et au bout de leur plume concernant la toute nouvelle technique de la Franchise. Pourquoi? Et que propose-t-on comme technique de substitution?

D'abord il est facile de ressasser toujours les mêmes réseaux: les « Sporteuses », les « Un bruit qui court », les « Extrême »...

Deux à cinq réseaux malheureux qui ont fait couler beaucoup d'encre sont montés en épingle, alors qu'il y a environ 1000 réseaux en France!

Et voilà que l'on veut déjà enterrer la Franchise...

Au profit de quoi?

Du partenariat...

C'est-à-dire un nouveau mot pour exprimer le retour au vieux Commerce Associé (chaînes volontaires, coopératives). Bravo pour l'innovation. C'est ce que j'appelle « Entrer dans le XXI^e siècle à reculons ».

Certains rêvent (tout le monde il est beau, tout le monde il est gentil!). Un monde où tous les partenaires, égaux en pouvoir, se partageraient la direction du réseau. On oublie un peu vite le Fondateur, celui qui a peiné sang et eau pour créer le concept et le succès. Comment celui-ci va-t-il récupérer son capital et son investissement si, dès leur apparition dans le réseau, ces « nouveaux partenaires » exigent immédiatement un partage et du pouvoir et des bénéfices.

Cela ne vous paraît-il pas injuste?

Certes, il était un peu maladroit de présenter à la Presse ces derniers jours, en ces temps difficiles, une étude indiquant que la Franchise « était la meilleure assurance de réussite dans le Commerce avec 95 % de succès contre 40 % pour l'ensemble du détail ».

Certes, si les chiffres semblent exacts, il aurait fallu peut-être rappeler qu'ils n'étaient basés que sur les Franchiseurs membres de la F.F.F. Et le Président de cette même F.F.F. a eu raison d'en parler puisqu'il parlait au nom de ses membres.

Mais on ne peut que constater en tout état de cause, que même en temps de

crise, les réseaux dans leur ensemble supportent mieux « les vaches maigres » que les indépendants.

On critique la Franchise alors que les Franchiseurs ont été les premiers à relever le défi de 1992 dans le monde des P.M.E.

Alors que nous avons été les leaders de la Franchise en Europe grâce à la Franchise de distribution, nous devons rester dans les années 90 les leaders grâce à la Franchise de service.

Mais attention, les Anglais et les Allemands ont eux aussi compris les enjeux et investissent considérablement dans la Franchise de service aujourd'hui pour des nouvelles parts de marché dans l'Espace Européen.

La Franchise de service est un transfert de savoir-faire, une technique sophistiquée de management avec comme point d'appui la formation et l'assistance. Le tout pour acquérir une marque notoire. Exemple: Hertz, Avis, Mac'do, Midas, Century 21, Ada, Hestia, Le « Matrimonial », Club Aquarius, Quick, Jean-Louis David... Voici de beaux exemples de Franchises de services. Qui peut nier aujourd'hui son avenir et sa force? Mais n'oublions pas qu'il faut aux P.M.E. un discours clair et rigoureux. Même s'il est un peu didactique, tout le monde peut le comprendre (et n'oublions pas qu'il est devenu mondial, donc incontournable). On ne peut en dire autant du partenariat.

Alors, n'essayons pas de gêner nos P.M.E. en distillant des informations négatives, qui ne peuvent que semer le doute, la démotivation et la peur d'entreprendre.

En réalité le fond de la philosophie de la Franchise repose sur l'enthousiasme. Henry Ford avait fait graver sur sa cheminée (que j'ai fait encadrer dans ma salle de conférences) la devise suivante:

« Vous pouvez tout faire avec l'enthousiasme. L'enthousiasme est la levure qui fait que vos espoirs atteignent les étoiles. L'enthousiasme est l'étincelle dans votre regard, l'élan dans votre démarche, la force dans votre main, l'irrésistible jaillissement de ce que vous avez décidé. Les enthousiastes sont des lutteurs. Ils ont la force et la fermeté. L'enthousiasme est à la source de tout progrès. Avec l'enthousiasme, il y a des réalisations, sans l'enthousiasme il n'y a que des alibis. »