Lettre ouverte aux franchiseurs

par Me Olivier GAST

'est avec une certaine émotion que je reprends la plume pour lancer un appel solennel à tous les franchiseurs français afin qu'ils se rassemblent autour de la Fédération Française de la Franchise pour organiser d'abord la défense de leurs fonds de commerce, puis de leur technique originale et spécifique qui est la franchise, de leur âme

Lors d'une conférence organisée par l'ADETEM, en automne 1986, je disais que la franchise, au fur et à mesure de son développement créait des "anti-corps", des adversaires hostiles à sa dialectique, car dérangeants, et qu'elle devrait se battre en tant que collectivité ou conscience collective, pour assurer sa survie et la pérennité de son identité.

Voilà chose faite! les adversaires de la franchise se dévoilent, il faut faire front.

Mais encore fallait-il reconnaître ses vrais amis!

Lors de l'assemblée générale de la FFF qui a eu lieu le 15 octobre dernier, en la présence du Ministre du Commerce, de l'Artisanat et des Services, Monsieur Georges Chavanes, un certain nombre de sièges du Conseil d'Administration étaient à pourvoir.

Un véritable raz-de-marée permit de faire élire les tenants de la vraie franchise :

- M. ELOI (Rodier),
- M. BREVILLE (Accord),
- M. DARRAUX (Un jardin en plus),
- M. WALLACE (Plein Pot),
- Mme CREPET (Uni Inter)

Le Conseil d'administration devrait donc fixer une nouvelle politique de la FFF, en élisant un nouveau bureau et en favorisant un esprit d'ouverture, un esprit dynamique, un esprit de défense de l'intérêt supérieur de la franchise, et ceci, à l'encontre de certains esprits douteux et "déviationnistes" qui se préoccupaient plus de leurs propres intérêts que de celui de la FFF et des franchiseurs.

Le moment est donc venu pour tous les franchiseurs de bonne volonté, en adhérant à la FFF, de venir s'exprimer et de contribuer à sa restructuration, et mener une action positive

Comme le disait lors de cette Assemblée Générale le Président Bréville «la franchise est la franchise, et le reste, c'est autre chose».

On peut espérer que les pouvoirs publics respecteront cette volonté des franchiseurs.

Le ministre, M. Chavanes, a pourtant lancé un avertissement aux franchiseurs en insinuant : «Attention, pas de divisions, restez unis si vous voulez que les pouvoirs publics continuent à vous considérer avec bienveillance»...

Avant ces élections, trop de conflits de clans, stériles et navrants empêchaient cette union.

Aujourd'hui, c'est chose possible entre franchiseurs, au sein même de la FFF et avec la FFF.

Pourtant, la lutte va se dérouler au sommet : combat des anciens contre les modernes. Entendez par "ancien" le commerce associé en général (chaînes volontaires, coopératives, groupements...); les "modernes": les franchiseurs.

Cette lutte ne pourra être victorieuse pour les franchiseurs que s'ils sont unis.



Sachez que les "politiques" nourrissent un rêve faire une fédération regroupant toutes les familles du com merce, faire un même salon global réunissant la franchise et tout le commerce associé.

Attention, vous ne devez pas troquer le long terme pour le court terme. La force du commerce associé surtout en période éléctorale- est d'avoir le soutien des pouvoirs publics. En effet, le commerce associé regrou pant tout le petit commerce, chaînes volontaires, cooperatives, groupements de toutes sortes, constitue un électorat bien plus important que celui de la franchisent la démagogie dicte toujours de faire croire que l'on wi favoriser le plus grand nombre.

Le commerce associé relève d'une philosophie égalitaire, donc périmée : en effet, aujourd'hui ce système ne peut que transformer ces groupements en "dynosaures" inaptes à s'adapter vite à l'évolution rapide du marché. Voità pourquoi à l'inverse, la franchise a tantde succès, car sa dialectique lui permet d'aller vite, de s'adapter vite, de conquérir vite!

Alain Afflelou, dans le secteur de l'optique, en estle vivant symbole, sur un marché où ses concurrents les plus puissants sont des groupements et/ou des chaînes volontaires.

Vous ne devez pas vendre votre âme, votre identité votre originalité, sans quoi, vous serez condamné i disparaître

La théorie de la franchise, cette "indépendance dans l'interdépendance", puise sa cohérence dans le respect d'un délicat équilibre entre le franchiseur (le suzerain) et le franchisé (le vassal); tous deux étant des "seigneurs" indépendants respectant la dignité de l'un et de l'autre, mais par intérêt bien compris et pour leur réussile

C'est en cela que la franchise peut se définir comme étant du "commerce moderne", mais ne sera jamais du 'commerce associé" à proprement parlé.

Le monde de la franchise ne peut (dans sa théorie) se marier avec le monde du commerce associé. Cependant, sur le terrain, la franchise et le commerce associé peuvent être complémentaires, mais resteront, et doivent rester, dans leur définition fondamentalement différente

Des chaînes volontaires, des coopératives peuvent devenir franchiseurs (exemple: Sodima Yoplait) et c'est la route du succès. Mais une chaîne de franchise qui se transforme en chaîne volontaire ou en groupement avoue son échec et l'échec du franchiseur.

Jai écrit environ 150 articles sur la franchise; ma intribution et celle de mes amis est toujours allée dans sens de l'élaboration d'une doctrine de la franchise et apre à rendre cette technique originale, spécifique, un un différente des autres, ce en quoi, nous ne isions qu'appliquer en France un système devenu un dial.

Ce n'est pas la franchise française qui bouleversera us règles maintenant mondialement reconnues et resutées. Si la franchise française se marginalise alors more une fois, ce sera le constat de notre incapacité à yus mettre "en place" avec la concurrence memationale.

Le chant des sirènes, lancé par les pouvoirs publics, hant d'un seul interlocuteur regroupant franchise et immerce associé détruirait la spécificité du discours de franchise (la fédération nationale des chaînes volonaires serait par exemple bien trop heureuse de faire de irécupération).

\$ la franchise a autant de succès au niveau des adias, c'est qu'elle apporte quelque chose de nouveau, neu de fraicheur, de l'oxygène enfin.

Vous, franchiseurs, vous êtes des "winers", des batnts, des gens qui refusez de baisser les bras. Vous nuverez votre dignité et votre grandeur précisément ar votre courage et votre idéologie politique, si j'ose le, a toujours été de dire : «ni à gauche, ni à droite, mais avant !»

Le dernier salon "Entreprendre 87" dont le succès se mfirme, ne peut perdurer que parce que le créateur fetreprise, s'il veut survivre dans le temps, doit forcéent penser au développement, c'est à ce moment que franchise deviendra un moyen pour lui de réussir cette mansion.

Le créateur d'entreprise est quelqu'un qui a "potenellement réussi". Le franchiseur (en principe) est celui pra réussi. Le monde de la franchise est l'étage supéeur du monde de la création d'entreprise.

Le franchiseur fait rêver les créateurs

La franchise tire la création par le haut, vers le succès, es l'exportation, vers la création d'emplois.

Le créateur d'entreprise est un benjamin qui regarde m grand-frère avec envie, avec espérance. N'oubliez as que vous êtes les "grands frères" du créateur fantreprise.

La franchise, c'est l'espoir d'un "petit" qui peut deveor gros rapidement. Les exemples ne manquent pas l'ain Afflelou, Alain Manoukian, Plein Pot, Jacadi, l'ioche Dorée, Un jardin en plus, Copy 2000.

C'est cet espoir qui fait vibrer tout ce monde de la aille entreprise. N'est-ce pas ce qui a fait dire et écrire à fançois Dalle que c'est les petites et moyennes entrerises qui seront seules capables aujourd'hui et demain, a véritablement lutter contre le chômage.

Toute cette mystique qui entoure la franchise est le toteur de son succès et de son dynamisme. Galvauder an âme, c'est la condamner à coup sûr.

Donc une fois les élections présidentielles de mai 1988 passées, vous, franchiseurs, continuerez à être aux qui éclairez le chemin, vous serez et resterez les stars' de l'entreprise, engendrez de nouvelles "succes tory".

En conclusion, je lance un vibrant appel à tous les lanchiseurs de France et de Navarre d'adhérer au plus ite à la FFF. Qu'ils fassent entendre leurs voix, qu'ils s'unissent et agissent pour constituer une force.

Aujourd'hui, tous les franchiseurs peuvent, doivent idhérer à la FFF. En tout état de cause, ne serait-ce que pur la simple défense de leur propre intérêt bien compris.

40 70

Alors, chers franchiseurs, adhérez-vite!