

Lettre ouverte aux franchiseurs

par Me Olivier GAST

C'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 enfin.

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 commerce, 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 électorale - est d'avoir le soutien des pouvoirs publics. En effet, le commerce associé regroupe tout le petit commerce, chaînes volontaires, coopératives, groupements de toutes sortes, constitue un électorat bien plus important que celui de la franchise et la démagogie dicte toujours de faire croire que l'on va 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" incapables à s'adapter vite à l'évolution rapide du marché. Voilà pourquoi à l'inverse, la franchise a tant de 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 est le 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 à 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 réussite mutuelle.

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.