

Les pièges de la franchise

**Elle peut faire de vous
un commerçant heureux ; mais attention aux
enseignes qui reposent sur du sable**

.../... Serge Illouz, marchand de biens, qui exploite aujourd'hui deux restaurants Manhattan Burger dans le 6^e arrondissement. - Réaliser 80 % des prévisions aurait suffi à rentabiliser l'opération, dit-il. Mais nous ne tournons qu'à 60 %. Les contreparties demandées par le franchiseur ne correspondent pas aux services rendus, les problèmes techniques et d'organisation sont mal maîtrisés. Alors, ajoute, l'air entendu, cet homme d'affaires, nous négocions. Et d'égal à égal, car nous avons investi 15 millions... - Evidemment, le cadre chômeur qui a cassé sa tirelire pour monter un magasin et qui essuie les plâtres d'une chaîne démarrant tout juste n'a pas les mêmes chances que M. Illouz !

- De tels conflits sont normaux, affirme Olivier Gast, avocat spécialisé dans la franchise. En moyenne, on en compte deux sur les dix premiers franchisés d'un réseau, et quatre ou cinq avant que ne soit franchi le cap des trente unités qui marque la maturité d'une chaîne. Bien souvent, il s'agit d'ailleurs de franchisés qui veulent rompre le contrat pour exploiter la formule à leur propre compte ! -

Candidats franchisés, on ne saurait donc trop vous recommander de

regarder où vous mettez les pieds. Et de vous interroger notamment sur les trois données principales de la réussite : l'emplacement, le financement, le savoir-faire.

*