

FRANCHISE ET ESPRIT D'ENTREPRISE

Ni à gauche, ni à droite, mais EN AVANT ! Voilà la seule politique sérieuse pour une France MODERNE.

Le clivage gauche-droite me semble de plus en plus « ringard ».

Le fait est que le vrai changement que la gauche au pouvoir depuis 1981 a effectué (à son insu peut-être ?) est le *changement des mentalités*.

Or, le nouveau clivage des Français dans les prochaines années — et qui saute aux yeux — se trouve entre les *conservateurs de tous bords* (les dynosaures) qui s'accrochent à un mode d'organisation dépassé en voie d'effondrement (aussi bien dans l'organisation politique, qu'économique, que financière, que sociale, que syndicale...) et les *pionniers d'une organisation nouvelle*, petites entreprises, souplesse, motivations, mutualisation du profit et de l'effort, travail d'équipe, cercle de qualité, conquête de marché, création d'emplois. (Mais tous ces types nouveaux d'organisation ne peuvent se concevoir que dans un environnement politique nouveau, que seuls les entrepreneurs pourraient mettre en place). Les franchiseurs et les franchisés dans le commerce moderne ont déjà montré l'exemple et la voie d'un modèle d'organisation adapté à l'an 2000.

Franchiseur et franchisé, *chacun est son propre patron*, indépendant. Leur relation juridique et les rapports de force sont soigneusement consignés dans un contrat. Le franchisé est une entreprise autonome, très motivée puisque c'est une entreprise qui a investi ses deniers et qui respecte la politique générale de la chaîne dont le franchiseur est le gestionnaire et le responsable. « L'indépendance dans l'interdépendance », voilà ce qu'est la franchise ! ».

C'est un immense progrès social comparé aux relations salariales traditionnelles Patron-employés ! Plus de « syndicatie », mais du partenariat *dynamique, raisonnable et cohérent*.

OLIVIER GAST

VSD : 28 nov. 1985

FRANCHISE ET ESPRIT D'ENTREPRISE

La franchise est un système sophistiqué et original dirigé vers un seul véritable objectif : LA VENTE.

- 1) Vendre des services ou du savoir-faire dans la franchise de service.
- 2) Vendre des produits, des marchandises dans la franchise de distribution.
- 3) Vendre de la haute technologie, de l'industrie, des usines dans la franchise industrielle.
- 4) Exporter à l'étranger toute l'inventivité prodigieuse des industriels et ingénieurs français dans la franchise internationale.

Mais tout cela veut dire qu'il faut *vendre*. C'est fondamental pour lutter contre la concurrence étrangère.

Hélas, les entrepreneurs français semblent être d'excellents producteurs, d'excellents industriels... mais de piètres vendeurs, alors que les pays anglo-saxons et les Japonais sont eux d'excellents vendeurs !

Les pouvoirs publics, les institutionnels dans tous les secteurs de notre économie et l'état d'esprit des responsables doivent changer radicalement.

Attention, il ne sert à rien de produire si on ne vend pas ! Si on ne vend pas, on ne produit que des chômeurs !

Il est lamentable de constater que si peu de voix dans le monde des politiciens ne s'élèvent pour dire aux Français la vérité.

Il faut redonner à la fonction vente sa première place dans l'entreprise, tant sur le plan social que financier (salaire) que prestige.

20 ans d'influence « gauchisante » ont conduit les Français (de toute tendance politique) à mépriser (consciemment ou inconsciemment) l'aspect commercial des choses. Aussi, nous le payons très cher aujourd'hui en terme de balance de commerce extérieur, de chômage, de dépôt de bilan et de déclin de notre culture dans le monde.

OLIVIER GAST

VSD : 5 déc. 1985