

FRANCHISE

LA FRANCE N° 1 EUROPÉEN

REVUE TECHNIQUE DES
RESTAURANTS BARS
13 Rue de Liège
75009 PARIS
Tél : 42.80.64.00

MARS 1988

En sept ans, la France a multiplié par deux le nombre de ses enseignes en franchise, ce qui lui vaut d'être aujourd'hui le leader européen. Un atout important à la veille de l'ouverture des frontières.

La CEE compte actuellement 1 600 réseaux de franchise et environ 85 000 franchisés dont le chiffre d'affaires annuel est de 40 milliards d'Ecus, soit environ 6 milliards de francs.

Le marché unique européen de 1992 a toutes les chances de voir se multiplier les enseignes existantes et s'en créer de nouvelles. Système de distribution, la franchise a prouvé son efficacité (1), et son intérêt économique (2). C'est la voie qui permet au petit commerce de détail d'exister voire de concurrencer la grande distribution. C'est pour des individus la possibilité de se donner un emploi et d'en créer éventuellement d'autres, de devenir le manager de leur propre entreprise. Une possibilité bienvenue dans un contexte de crise économique.

A qui profitera l'échéance de 1992 ? Sans aucun doute à ceux qui sauront pénétrer les marchés extérieurs et conserver leurs parts.

QUELS ATOUTS POUR LA FRANCE ?

Il y a sept ans, 270 chaînes de franchise regroupant 12 000 franchisés étaient répertoriées en France. Aujourd'hui, on en compte 534 et 26 000 franchisés (soit



Jean Bréville (président de la FFF) souhaite que les entrepreneurs français voient la nécessité de se battre hors de l'Hexagone.

un doublement en sept ans). Ce développement vaut à notre pays d'occuper la place de leader européen devant la Grande-Bretagne, royaume de la master franchise, où l'on recense 348 enseignes et 16 000 franchisés. Viennent ensuite l'Allemagne (259 enseignes, 18 000 franchisés), l'Italie (154 enseignes, 9 400 franchisés) et la Belgique (72 chaînes et 3 000 franchisés).

En prenant de l'âge, la franchise française se professionnalise. Cela signifie-t-il que l'on ne verra demain que des franchiseurs et des franchisés heureux ? Rien n'est moins sûr puisque « les trois quarts des contentieux ont pour origine un échec financier » témoigne Olivier Gast, avocat d'affaires spécialisé dans la franchise. Peut-être verra-t-on, en revanche, moins d'escrocs s'appeler franchiseurs

et davantage de franchisés signer des contrats en toute connaissance de cause.

Du côté de la FFF (Fédération Française de la Franchise) qui regroupe environ 20 % des franchiseurs, on estime que la franchise française est aujourd'hui armée et a vocation à s'exporter « après un développement rapide qui n'alla pas sans casse », reconnaît-on.

L'Espagne, l'Italie, l'Allemagne sont des marchés appelés à connaître un développement rapide. En ce qui concerne le marché italien, autant la franchise paraît adéquate aux Italiens pour leur expansion à l'étranger lorsqu'ils se trouvent confrontés à des législations internationales, autant dans leur commerce intérieur, la philosophie du franchisage avec des règles précises et les contraintes d'un contrat leur apparaissent un mode de distribution trop sophistiqué pour leurs petites entreprises. Comme pour l'Italie, les premières enseignes belges étaient des franchises de produits. Aujourd'hui, la tendance est inversée et l'on assiste depuis trois ans à un développement important des sociétés de services.

LA MOSAÏQUE EUROPÉENNE

L'Europe est loin de constituer un ensemble homogène aisément pénétrable. Si la franchise est un outil très connu en France et en Allemagne, assimilée par les banques, les compagnies d'assurance, en revanche, dans d'autres pays l'environnement professionnel grâce auquel se développe la franchise,

(1) 90 % des commerces traditionnels disparaissent après 5 ans et 6 % dans les deux premières années. En franchise, moins de 10 % disparaissent après 5 ans d'existence.

(2) 6 % du CA du commerce de détail en France.

ARTICLE 85 DU TRAITÉ DE ROME

1. Sont incompatibles avec le Marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises, et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du Marché commun, et notamment ceux qui consistent à :

- a) Fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction ;
- b) Limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements ;
- c) Répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement ;
- d) Appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;
- e) Subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

2. Les accords ou décisions interdits en vertu du présent article sont nuls de plein droit.

3. Toutefois les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables : à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises, à toute décision ou catégorie de décisions d'association d'entreprises et à toute pratique concertée ou catégorie de pratiques concertées qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans :

- a) Imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs ;
- b) Donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.

n'est pas prêt. Il faut aussi compter avec le degré de maturité des consommateurs variable d'une nation à l'autre ainsi que le pouvoir d'achat. Ce fameux marché unique de demain regroupe en fait un ensemble de disparités.

Sur le plan juridique, la franchise a eu jusqu'à ces dernières années quelques difficultés à se faire reconnaître. Deux



Pour Olivier Gast, la franchise évolue vers plus de professionnalisme.

vier 86. La Division Commerce et Distribution de la CEE a, en décembre dernier, dans son projet d'avis sur la franchise reconnu cette forme de distribution comme spécifique et « souhaite qu'avant la fin de 92, la technique de la franchise se voit reconnaître sa conformité aux exigences du Traité de Rome, par l'adoption d'un règlement d'exemption « par catégorie » en opposition au règlement d'exemption individuelle actuellement en vigueur ». Ce règlement d'exemption collectif à l'exception de la distribution automobile, qui devrait être prochainement adopté par le Parlement Européen, apporterait une plus grande sécurité juridique aux partenaires, en levant les réserves émises par les juges européens. Réserves qui portent notamment sur la clause d'exclusivité territoriale et le mode de calcul des rémunérations.

L'adaptation de cette mesure et sa mise en place en 89, marque pour Jean Bréville, président de la F.F.F. « la véritable libération de la franchise sur les territoires européens ». Lever les entraves et les freins d'un développement européen de la franchise, tel est bien l'objectif de la F.F.F. Jean Bréville espère « que les entreprises françaises habituellement frileuses verront la nécessité d'aller se battre hors de l'Hexagone même si elles vivent bien en France ». Demain, les frontières seront ouvertes pour tout le monde et d'autres nations pourraient bien s'intéresser à l'Europe à commencer par les Etats-Unis, premier pays franchiseur mondial.

C.C. ■

LES FRANCHISES FRANÇAISES A L'ÉTRANGER

Codes secteurs	Secteurs d'activités	Annuaire de la Franchise 1986		Annuaire de la Franchise 1987	
		Enseignes	Points de vente	Enseignes	Points de vente
000	Divers	-	-	-	-
100	Commerce alimentaire spécialisé	11	84	11	96
200	Commerce non-spécialisé	1	14	2	20
300	Equipelement de la personne	45	3 588	52	3 638
400	Equipelement de la maison	17	460	17	265
500	Autre commerce spéc. non-alim	14	618	14	569
600	Service	19	284	22	551
700	Hôtellerie-Restauration	11	43	9	26
800	Bâtiment	9	14	8	102
900	Industrie	1	37	-	-
Total franchises / export		128	5 142	135	5 267

Source : l'Annuaire de la Franchise - 5^e édition - Cecod 1987.

...iquement, nous pouvons
que les ressources mensuelles
clients doivent se situer entre
10 000 et 12 000 francs en province et
10 000 et 13 000 francs en région parisienne, bien entendu pour profiter de l'ensemble des services Hotelia et dans le cas d'une installation de longue durée. »

A ce jour, 6 établissements gérés selon les normes de qualité Hotelia fonctionnent à Montpellier, Nancy, Marseille, Pau et tout récemment Rouen et Cannes. Prochaines ouvertures prévues : Lille et Versailles. A terme, le projet (50 établissements en 92) représentent 6 000 lits, 2 000 emplois et 1,6 milliard d'investissements.

LES RÉSIDENCES CLAIREFONTAINE DE FIMOTEL

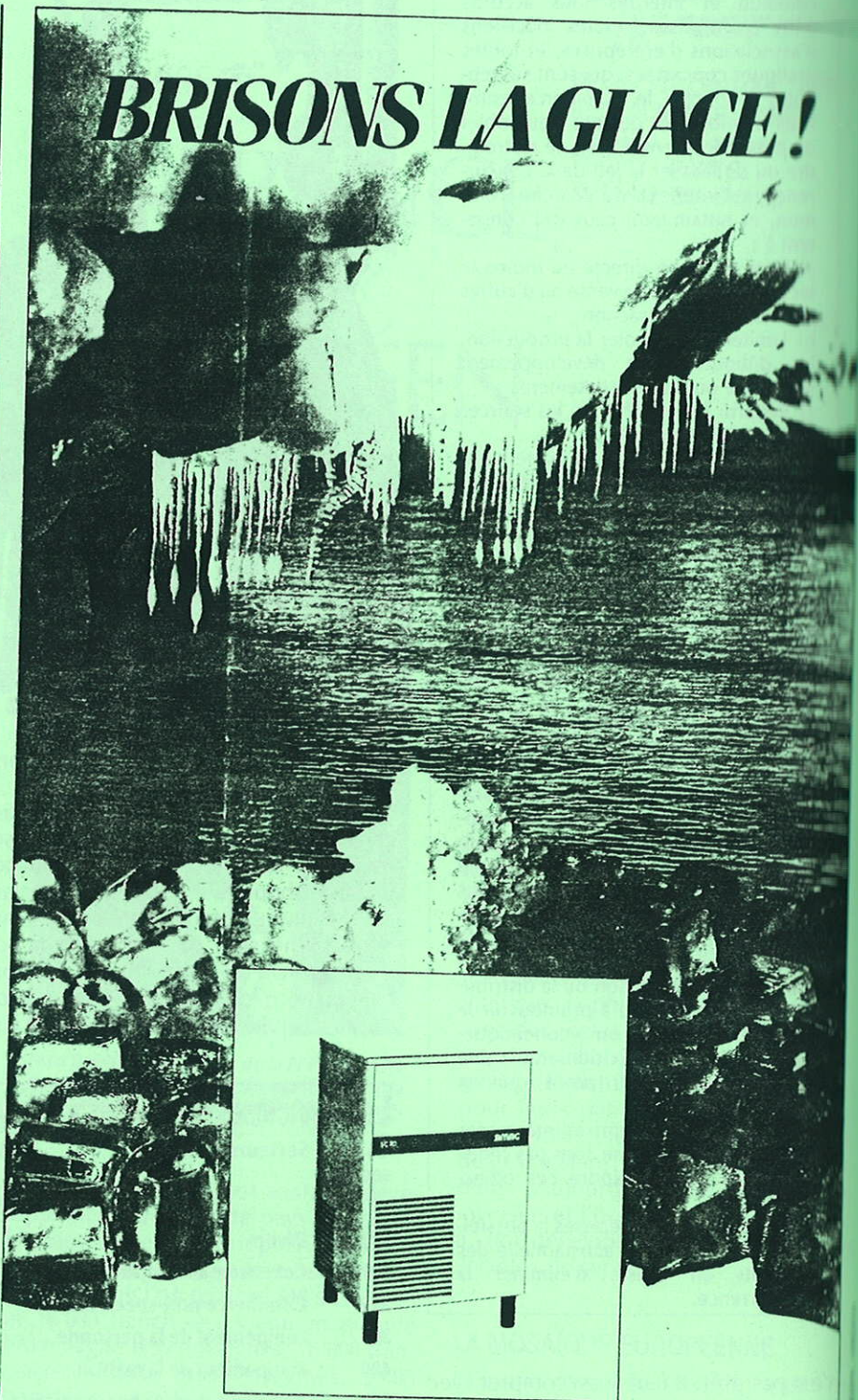
Le groupe Fimotel annonce son intention de développer ses résidences Clairefontaine. La première, en fonctionnement depuis juillet 1984 près de Rambouillet, a été suivie par l'ouverture d'une unité à Avignon en 1987. Le programme prévoit 10 créations dont certaines en franchise.

Chaque établissement comprend environ 80 lits, réparties en chambres doubles ou simples. Le prix à la journée est établi à 480 F. Il comprend l'hébergement, la restauration et les soins infirmiers. Un kinésithérapeute et un médecin sont installés à demeure et exercent en cabinet libéral. L'hébergement est de courte ou longue durée, mais la perte d'autonomie entraîne le règlement d'un supplément de soins variant de 50 à 150 F.

tissement. Le prix moyen du lit revient en moyenne à 245 000 francs. Lyonnaise Santé, filiale de Lyonnaise des Eaux, créée en 1987 s'apprête à implanter 25 résidences Mapi d'environ 100 lits chacune réparties en région parisienne (25) et en province (10) dans les trois années à venir. Soit : 2 500 lits environ et 1 200 emplois. Douze unités seront mises en chantier au cours de l'année et la première d'entre-elles devrait ouvrir ses portes en décembre. L'investissement est estimé à 500 millions de francs. Ces établissements, également implantés en milieu urbain, associeront l'hébergement temporaire, l'accueil de jour ponctuel pour des personnes valides et le maintien à domicile. Le prix de la journée est actuellement fixé entre 290 et 330 francs TTC. Ouvertures prévues au Bourget, à Bondy, Rosny-sous-Bois, Cannes et Sarcelles.

C.C. ■

BRISONS LA GLACE!



Une gamme complète de
machines à glaçons :
ICEDROPS, MULTI ICE, PAILLETTE

SIMAG
des glaçons à votre façon

17/19, av. Gaston Monmousseau - F 93240 Stains - Tél.: 33 (1) 48.21.63.25 - Télex : 613090 F