

La chronique d'Alain Constant

## La crise, « une chance ? »

Comme beaucoup d'autres stratégies de développement d'entreprises, la Franchise, et plus généralement les concepts de partenariats, subissent et subiront les effets de la crise actuelle.

Reste que les franchisés plus prévoyants ou plus malins sauront exploiter ces périodes pour se lancer, se redéployer ou restructurer leurs implantations.

**D**es négociations plus ouvertes en matière de cession de fonds de commerce ou de locations, des confrères ou concurrents fragilisés et vendeurs, des collaborateurs déjà formés seront autant d'opportunités offertes pendant un temps.

Evidemment certains domaines d'activité tireront leur épingle du jeu comme : l'environnement, le Bio, les services à la personne, la restauration, l'énergie nomade ou

les nouvelles technologies, par exemple.

Assister, choisir, prendre en charge, réparer avant de remplacer, se nourrir différemment, créer des outils, être utilisateur à bon escient et bâtir restent les réels arguments des filons adaptés aux périodes plus incertaines.

Quoiqu'il en soit, l'incompréhension majoritaire des causes de la crise actuelle, avec l'effet boo-

merang de suppressions d'emplois, devraient être une incitation raisonnable à la maîtrise de son avenir autant pour les jeunes que pour les seniors en report de pensions.

Si environ deux millions de Français sont prêts à entreprendre, l'intérêt d'une Marque, d'un groupe d'une solidarité ne pourra être une option.

Cette période tendue aura démontrée une nouvelle fois

que les arbres ne montent pas jusqu'au ciel, que la vie de trop nombreux réseaux même en franchise (photo, immobilier) ne peut s'étirer sans croissance ou sans adaptation et que le turn over des enseignes n'a de prévisibilité que pour certains experts.

■ A.C.

**Pour en savoir plus :**

Alain Constant : DRC

Développement Réseaux Conseils  
conseil.drc@wanadoo.fr



La chronique d'Olivier Gast

## Saintes-marges arrières !

Le commerce redoute la transparence, comme la finance d'ailleurs (ou le monde de l'argent en général !). La transparence est toujours la porte ouverte à la curée. Les syndicats, les socialistes, les collectivistes, les vrais-faux caritatifs, les mutualistes, les fonctionnaires... ceux qui vivent bien « *aux frais de la princesse* » adorent dévoiler des niches de profits (celles des autres bien sûr...) : « *planqués dans un coin !* ». Ces gens-là détestent les entrepreneurs qui ont fait leur fortune en créant eux-mêmes cette fameuse valeur ajoutée si rare et si précieuse aujourd'hui. Ainsi s'entrechoquent les idées et les passions humaines.

**E**t bien la LME (loi de modernisation de l'économie du 6 août 2008) est un sujet très intéressant qui vient d'être débattu dans le dernier atelier du CEDRE du 4 novembre. La fameuse convention unique obligatoire et applicable à compter du 1<sup>er</sup> mars 2009, d'ordre public avec pour sanctions en cas de non respect des amendes très lourdes (375 000 € pour le fournisseur et le franchiseur) oblige les franchiseurs à dévoiler dans cette fameuse convention unique (complexe à rédiger) toutes les marges arrières (qui représentent en réalité les vrais centres de

profit du franchiseur). Bien sûr, les commerçants (les franchiseurs avisés) ont déjà récupéré leurs saintes-marges arrières en Chine ! Merci la délocalisation ; sans quoi tous mourraient d'asphyxie. Mais il est triste de constater cette fuite permanente, et ce jeu du « *gendarme et du voleur* » qui oblige les entrepreneurs à toujours chercher ailleurs leur oxygène.

Mais tout de même, quelle visibilité peut-on avoir dans ces conditions, surtout pour les juristes ? Imaginez les associations de franchisés qui vont revendiquer la communication de ces fameu-

ses conventions uniques (même par voie de référés), et qui vont découvrir, Oh scandale, où se nichent les quelques marges arrières si bien dissimulées dans un coin ! Devinez la suite : « *et pourquoi nous franchisés ne partagerions-nous pas avec notre franchiseur un % de cette marge arrière ?* »... La curée est lancée !

Cette partie de la nouvelle loi LME risque de provoquer des revendications infinies.

Cela sonne-t-il le glas de la franchise de distribution notamment organisée au travers de centrale de référencement ?

Pour essayer d'avancer dans ce débat de technicien pointu, le CEDRE avec ses experts, va constituer un groupe de travail pour essayer d'y voir plus clair, et tenter de trouver des solutions techniques, apaisantes et efficaces pour les franchiseurs. ■

Olivier Gast  
Conseil expert en franchise  
Président du CEDRE

**Pour en savoir plus :**

Consultez [www.franchiseland.com](http://www.franchiseland.com)  
et le blog d'Olivier Gast :  
[www.franchiseland.com/blog](http://www.franchiseland.com/blog)

