

# 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 Brévillé «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.

J'ai écrit environ 150 articles sur la franchise; ma contribution et celle de mes amis est toujours allée dans le sens de l'élaboration d'une doctrine de la franchise et propre à rendre cette technique originale, spécifique, autonome et différente des autres, ce en quoi, nous ne faisons qu'appliquer en France un système devenu mondial.

Ce n'est pas la franchise française qui bouleversera des règles maintenant mondialement reconnues et respectées. Si la franchise française se marginalise alors encore une fois, ce sera le constat de notre incapacité à nous mettre "en place" avec la concurrence internationale.

Le chant des sirènes, lancé par les pouvoirs publics, rêvant d'un seul interlocuteur regroupant franchise et commerce associé détruirait la spécificité du discours de la franchise (la fédération nationale des chaînes volontaires serait par exemple bien trop heureuse de faire de la récupération).

Si la franchise a autant de succès au niveau des médias, c'est qu'elle apporte quelque chose de nouveau, un peu de fraîcheur, de l'oxygène enfin.

Vous, franchiseurs, vous êtes des "winners", des bat-tants, des gens qui refusez de baisser les bras. Vous trouverez votre dignité et votre grandeur précisément par votre courage et votre idéologie politique, si j'ose dire, a toujours été de dire: «ni à gauche, ni à droite, mais en avant!».

Le dernier salon "Entreprendre 87" dont le succès se confirme, ne peut perdurer que parce que le créateur d'entreprise, s'il veut survivre dans le temps, doit forcément penser au développement, c'est à ce moment que la franchise deviendra un moyen pour lui de réussir cette expansion.

Le créateur d'entreprise est quelqu'un qui a "potentiellement réussi". Le franchiseur (en principe) est celui qui a réussi. Le monde de la franchise est l'étage supérieur du monde de la création d'entreprise.

Le franchiseur fait rêver les créateurs

La franchise tire la création par le haut, vers le succès, vers l'exportation, vers la création d'emplois.

Le créateur d'entreprise est un benjamin qui regarde son grand-frère avec envie, avec espérance. N'oubliez pas que vous êtes les "grands frères" du créateur d'entreprise.

La franchise, c'est l'espoir d'un "petit" qui peut devenir gros rapidement. Les exemples ne manquent pas. Alain Afflelou, Alain Manoukian, Plein Pot, Jacadi, Brioche Dorée, Un jardin en plus, Copy 2000.

C'est cet espoir qui fait vibrer tout ce monde de la petite entreprise. N'est-ce pas ce qui a fait dire et écrire à François Dalle que c'est les petites et moyennes entreprises qui seront seules capables aujourd'hui et demain, de véritablement lutter contre le chômage.

Toute cette mystique qui entoure la franchise est le moteur de son succès et de son dynamisme. Galvauder son âme, c'est la condamner à coup sûr.

Donc une fois les élections présidentielles de mai 1988 passées, vous, franchiseurs, continuerez à être ceux qui éclairez le chemin, vous serez et resterez les "stars" de l'entreprise, engendrez de nouvelles "succes story".

En conclusion, je lance un vibrant appel à tous les franchiseurs de France et de Navarre d'adhérer au plus vite à la FFF. Qu'ils fassent entendre leurs voix, qu'ils s'unissent et agissent pour constituer une force.

Aujourd'hui, tous les franchiseurs peuvent, doivent adhérer à la FFF. En tout état de cause, ne serait-ce que pour la simple défense de leur propre intérêt bien compris.

Alors, chers franchiseurs, adhérez vite!



**Le 10 décembre 1987 à 9h,**  
le premier petit déjeuner-débat aura pour thème :

### **Le manager de réseau de franchise : formation - compétence - carrière**

Franchiseurs,  
cadres de la franchise,  
prestataires de services liés à la franchise,

Les spécialistes du management de la franchise font aujourd'hui partie des ressources humaines les plus recherchées par les entreprises franchisantes. Pour certaines entreprises en pleine phase de développement, la direction de la franchise est une fonction vitale. Le succès et la pérennité des chaînes de franchise dépendent bien souvent de ces nouveaux hommes orchestres dont une des qualités essentielles est la pluridisciplinarité dans les sciences de gestion. De surcroît, la fonction franchise réclame simultanément une compétence conceptuelle et un savoir-faire opérationnel.

Face à ces besoins, des formations spécialisées ont été mises en place, de nouveaux postes sont apparus dans les organigrammes, des perspectives de carrières séduisantes se sont ouvertes.

Je vous invite à venir débattre du métier de manager de franchise le 10 décembre 1987 à 9 heures au 61, Boulevard Bessières à Paris dans le cadre du premier petit-déjeuner débat sur la franchise organisé par Franchise Magazine.

**Claude NEGRE**

*Ce petit déjeuner-débat sera animé par G. Touati, directeur de publication de Franchise Magazine et Claude Nègre, conseil en marketing et en recherche de cadres, professeur de l'IPF et membre du conseil de l'ADETEM; avec les témoignages de managers de réseaux de franchise.*

**Réservez votre place en téléphonant au 46.27.03.57**