

La liberté du franchisé : mythe ou réalité ?



Jean-Michel Illien
Franchise Management

Un franchisé est-il aussi libre qu'un commerçant indépendant ou, au contraire, ses obligations de respect du concept entravent-elles sa liberté de chef d'entreprise ?

Lorsque le franchiseur apporte au franchisé des méthodes de travail et des solutions, le franchisé est-il libre de faire ce qu'il veut, quand il veut, au motif qu'il est patron chez lui ?

1 - L'approche des juristes

Les juristes spécialisés en franchise prennent soin de préciser que le franchiseur et le franchisé sont deux entreprises indépendantes. Cette indépendance est vérifiée dans toutes les relations avec les partenaires : fournisseurs, clients, administrations et autres intervenants de la vie économique et bien sûr, aussi, le franchiseur.

On peut même dire au strict plan du droit que le franchisé a aussi la liberté de ne pas respecter les termes du contrat qu'il a signé avec le franchiseur. Simplement, dans ce dernier cas, le franchiseur pourra mettre en œuvre la clause résolutoire du contrat et faire valoir ses éventuels préjudices. En amont de ce droit, on se souviendra enfin que le franchisé candidat a aussi la liberté de ne pas contracter.

Il semble donc qu'au strict plan juridique, le franchisé soit un chef d'entreprise libre.

2 - L'approche économique

Elle suggère une vision qui s'appuie sur les fondamentaux de la franchise. Sur un marché précis identifié, le franchiseur a mis au point trois éléments de base :

- Un ensemble de signes de ralliement de la clientèle, composé principalement d'une enseigne et d'une charte graphique dont le rôle est d'apporter une "valeur ajoutée subjective" au produit ou au service commercialisé.

- Un savoir-faire spécifique, transmissible et reproductible dont la bonne application permet d'obtenir un résultat économique attractif, sensiblement comparable à la performance initiale du franchiseur dans son ou ses pilotes.

- Une assistance permanente du franchiseur au franchisé pendant la durée du contrat pour l'optimisation et la bonne exploitation

des signes de ralliement et du savoir-faire transmis.

Ce trépied caractérise la franchise, car bien réalisé par le franchiseur, il contient les germes du succès futur du réseau. Du point de vue de la liberté économique, on peut alors présenter la franchise de la façon suivante : sur un marché identifié avec précision, le franchiseur a mis au point un concept de travail dégageant davantage de profits que la même activité exploitée en indépendant.

A cela plusieurs raisons : la valeur ajoutée subjective de l'enseigne, ensuite, les économies d'échelle permises par la massification des achats de produits ou services consommés pour l'activité. Enfin, la capacité de comparaison des points de vente entre eux qui va permettre d'identifier chez tel ou tel franchisé des gisements de profits lorsque, sur un élément de son tableau de bord, il est en dessous de la moyenne du réseau.

Le franchisé est alors un chef d'entreprise dont le franchiseur est le conseil "expert" dans l'optimisation précise de son activité : il met en évidence les méthodes et les axes de travail à privilégier.

Le franchisé peut refuser de suivre les conseils du franchiseur, comme il peut refuser de suivre les conseils de son avocat pour constituer une société ou de son expert-comptable pour présenter ses comptes.

Le franchisé est donc un chef d'entreprise qui peut, soit gérer en aveugle son entreprise, soit s'éclairer de tous les outils à sa disposition pour la développer.

Il semble que son devoir soit, en tant que chef d'entreprise, de développer son activité et, en tant que franchisé, de contribuer à la performance globale du réseau auquel il a adhéré.

Plus cette réussite sera forte, plus le réseau aura du poids pour attirer de nouveaux franchisés, massifier davantage les achats et apporter davantage de performance à chaque membre.

La liberté réside dans la connaissance : finalement rien de nouveau dans ce sujet, régulièrement posé aux épreuves de philosophie du bac depuis des générations ! ■