

LA FRANCHISE

Expliquée par les Experts de la FFF

Le concept franchisable



Ouvrage rédigé par les Membres du Collège des Experts de la Fédération française de la franchise



Chapitre 1 : LA FORMATION : DEVENIR FRANCHISEUR

Par Maître Olivier DESCHAMPS

Il faut son permis pour conduire une voiture.
Son Brevet Professionnel pour exploiter un salon de coiffure.
Et pour être franchiseur, faut-il un diplôme ?

Il n'est pas suggéré d'organiser un examen préalable, un contrôle des connaissances pour tout candidat souhaitant développer un réseau de franchise.

Ni volonté d'instaurer une sorte de permis à points qui ferait par exemple qu'un procès perdu restreindrait la possibilité de développement d'un franchiseur.

Le lien franchiseur/franchisé doit toujours s'opérer entre entrepreneurs indépendants, libres de leur démarche, de leur décision, le franchisé ayant été préalablement informé de la portée de son engagement.

N'ajoutons pas de contrainte complémentaire à la création de l'entreprise du franchiseur.

Mais faisons collectivement en sorte de sécuriser le développement des réseaux²¹, d'assurer leur pérennité.

Tout candidat franchiseur est conscient du risque qu'il peut faire courir à des franchisés s'il ne dispose pas d'un savoir-faire (voir page ...), s'il n'a pas correctement protégé sa marque (voir page ...), ...

Mais la stricte application de ces règles de base, bien établies, doit être complétée par la compréhension des différents contours que recouvre le « *métier de franchiseur* ».

Et l'on doit se former à tout métier et prendre conscience de ce qu'il faut préventivement appréhender ces règles « non écrites ».

²¹ Notre propos s'adresse principalement aux jeunes franchiseurs

Se former sur quoi et comment ?

Précisons que l'objectif de notre propos est d'éveiller, sans connotation morale, cette prise de conscience.

Il est dès lors permis à chacun d'organiser sa formation comme bon lui semble, sans cadre préétabli.

Se former sur quoi ? Quelques exemples

1. Tout chef d'entreprise doit s'initier aux « *relations humaines* ». Mais les relations entre un employeur et un salarié sont par nature différentes de celles devant exister entre un franchiseur et un franchisé, entrepreneur indépendant. Tout franchiseur expérimenté sait combien la part de psychologie est importante pour manager un réseau. Ce sens de la psychologie n'exclut en rien l'autorité dont devra faire preuve un franchiseur, par exemple pour faire respecter son concept.
2. Rédigez-moi un bon contrat ... À cette demande, nous préférons l'implication du franchiseur aux côtés de son avocat spécialisé pour participer activement à la « *conception* » du contrat (préalable à la « *rédaction* »). Le franchiseur en comprendra ainsi le mécanisme, l'utilité et l'importance de chaque clause. Avec pour conséquence de pouvoir l'expliquer ou le justifier à un candidat franchisé.
3. Quel doit être le montant de mon droit d'entrée ? Sur les aspects financiers, l'expert comptable du franchiseur amènera le franchiseur à une juste réflexion.
4. Développement : comprendre qu'il faut savoir dire non à un candidat ne présentant pas les « *compétences requises* » (Code de déontologie), mettre en place dès les premiers contacts avec les candidats une politique de « *précontentieux* », ...
5. Animation : prendre conscience en pratique du bon positionnement du curseur entre des notions qui s'entrechoquent comme assistance et immixtion, ...

Attention, il ne s'agit pas qu'un franchiseur soit juriste, banquier, expert-comptable, ... il ne peut pas être « *bon en tout* » ;

cependant et à notre sens il doit disposer d'une « *culture franchise* » acquise au travers d'une approche de ces différents métiers.

Et surtout éviter que cette approche, qui n'est pas ici présentée de façon exhaustive, ne s'acquière pas avec la seule expérience des contentieux ...

Comment se former ?

Tous les moyens sont recevables.

Se documenter : la lecture du Code de déontologie, d'ouvrages spécialisés, ... sans oublier les revues focalisées sur ce système de distribution qui constituent un riche partage d'expériences.

Participer : assister à des formations et notamment celles de la Fédération Française de la Franchise, participer à des conférences ou manifestations, visiter les salons professionnels dédiés à la franchise (FRANCHISE EXPO, TOP FRANCHISE), ...

Rencontrer : les « *cellules franchise* » des établissements bancaires, les responsables de la F.F.F, ...

Tout candidat franchiseur nous semblerait également bien inspiré en envisageant de rencontrer des franchiseurs faisant autorité ; pour un partage d'expérience qui est possible entre deux entrepreneurs qui ne sont pas en situation de concurrence.

Bien entendu le rôle des conseils est ici déterminant pour autant qu'il soit bien compris et admis qu'un avocat, qu'un consultant, ... ont un rôle de « *formateur* » du futur franchiseur.

Se préparer à changer de métier

En devenant franchiseur, vous allez abandonner votre métier de restaurateur, de fleuriste, ... pour vous consacrer – grâce à votre nouveau métier - à vos franchisés, au réseau ... et plus loin encore au consommateur final.

Et avant de former mes franchisés à mon métier d'origine (agent immobilier, ...), j'éprouve l'humilité d'apprendre mon nouveau métier : **franchiseur**.

L'apprentissage de ce nouveau métier constitue un cap à franchir impérativement afin de limiter le risque d'erreur ... car la franchise amplifie les succès comme les échecs.

Ce qu'il faut retenir :

FRANCHISEUR, c'est un vrai métier qui nécessite un apprentissage. Le comprendre constitue une chance de succès supplémentaire.
