

●●● Un ex-franchisé de la marque de confiserie Jeff de Bruges, installé à Aix-en-Provence (Bouches-du-Rhône), a souffert d'autres imprécisions du DIP. D'après celui-ci, le chiffre d'affaires attendu était alléchant. Mais, au bout de six mois, les résultats du magasin ne décollaient toujours pas. Et pour cause : la présence d'autres chocolatiers-glaciers dans le secteur n'avait pas été mentionnée ! Un beau cas de

“
Nous avons tiré les leçons de notre mésaventure
”

nullité de contrat prononcé par la cour d'appel de Paris. Syndicat de franchiseurs, la FFF précise que le DIP ne dispense pas de s'informer par soi-même. Pour sa part, elle effectue une enquête systématique avant d'accueillir un nouvel adhérent. Sur une quinzaine de de-

mandes annuelles, la FFF en rejetterait la moitié pour non-respect du code de déontologie de la profession ou parce que les réseaux ne sont pas de vraies franchises. Si un problème survient après l'adhésion, la FFF peut aussi prononcer l'exclusion. La dernière remonte à novembre 2004. Mais le nom du « puni » n'est pas communiqué. « Notre rôle n'est pas de dresser une liste noire », se justifie Pascal Laurence, le juriste de la FFF.

Domage ! La publicité des sanctions ou des refus d'adhésion aurait peut-être évité des désagréments aux ex-franchisés de France Acheminement. Cette enseigne spécialisée dans le transport de colis s'était vu refuser l'adhésion à la FFF en 2000 et se trouve aujourd'hui face à la justice. Joël Simon, lui, a signé son contrat de franchisé dès 1998 : « Le concept me plaisait et les droits d'entrée n'étaient pas trop élevés », raconte-t-il. Au début, tout se passait d'ailleurs plutôt bien : Joël travaillait beaucoup et son affaire tournait. Mais il ne gérait rien : France Acheminement fixait les tarifs de



Roger Beille, ancien franchisé, président du réseau Cash Express.
« On a attendu d'avoir un concept fort pour nous développer. »

vente, proposait les offres et les facturait directement aux clients avant de reverser une somme aux membres du réseau. Une organisation synonyme de salariat déguisé, pas de franchise. « En 2003, plusieurs d'entre nous se sont aperçus que les clients payaient France Acheminement sans qu'aucun chèque nous soit reversé, explique Joël. Nous avons attaqué en justice. » L'enseigne a déposé le bilan, laissant sur le carreau ses franchisés... jusqu'à ce que le conseil de prud'hommes de Toulouse (Haute-Garonne) requali-

fie les contrats de 105 d'entre eux en contrats de travail.

« Paradoxalement, franchiseur et franchisé peuvent avoir des intérêts divergents, analyse M^e Méresse. Le premier cherche à développer rapidement son réseau alors que le second tente de résister à la concurrence. » L'enseigne Cash Converters, spécialisée dans l'achat et la vente d'objets d'occasion, est un cas d'école : entre 1998 et 1999, une cinquantaine de nouvelles boutiques ont été créées. Résultat : dès 2000, l'enseigne mettait la clef sous la porte. Une quinzaine d'ex-franchisés ont alors créé un nouveau réseau – Cash Express – et sont devenus... franchiseurs ! « Nous avons tiré les leçons de notre mésaventure, affirme Roger Beille, le président actuel. Nous avons attendu d'avoir un concept fort pour nous développer. »

Peu rancunier, Marc Brunet, l'encadreur troyen, résume : « Il ne faut pas mettre tous les franchiseurs dans le même panier, car certains jouent le jeu. De plus, ce système de commerce m'a permis de revenir sur le marché du travail après une période de chômage. » La franchise a aussi ses bons côtés. ● **M. C.**