



Les franchiseurs expérimentés contre la loi Macron

Cet amendement remet en cause un fondement même de la franchise. En pensant donner de la liberté aux franchisés en facilitant la sortie du réseau et la concurrence, il déstabilise les franchisés qui restent dans le réseau et il met en danger les investissements du franchiseur pour son propre compte et pour son réseau.

Que dit la Loi Macron ? "Art. L. 341-2. – Toute clause ayant pour effet, après l'échéance ou la résiliation d'un des contrats mentionnés à l'article L. 341-1, de restreindre la liberté d'exercice de l'activité commerciale de l'exploitant qui a précédemment souscrit ce contrat est réputée non écrite. "

Autrement dit, ce serait la fin des clauses contractuelles de non concurrence et de non affiliation.

Pour Michel Dol, Directeur Général de Tryba

"La grosse différence entre une entreprise traditionnelle et une entreprise adhérente à un réseau de franchise, est que la relation du franchisé s'envisage forcément dans la durée. Chez Tryba, qui se développe en contrat de concessions, la majorité des candidats reçus aujourd'hui sont d'anciens salariés que la perte d'emploi pousse à se mettre à leur compte. Ils voient dans la franchise le moyen de minimiser les risques en choisissant un modèle qui a déjà fait ses preuves. Nous les formons à tous les métiers exercés dans une concession Tryba : la vente, la gestion, la pose, les métrages...

Dévaloriser ce concept revient à supprimer l'intérêt de la franchise. Les négociations et les interrogations sur les conditions du partenariat se font avant la signature du contrat. Après, nous sommes dans une vraie relation gagnant-gagnant où nous faisons tout pour faire réussir notre client. Cela est en autre possible grâce à la clause de non concurrence qui protège la tête de **réseau**. Le projet de loi Macron ouvre la porte à ce que la tête de réseau forme des chefs d'entreprise qui un jour pourraient devenir les concurrents de l'enseigne. Cela décourage le transfert de savoir-faire et n'incite plus les candidats à rejoindre un réseau."

Pour Julien **Haussy** Fondateur et dirigeant d'**Espaces Atypiques**

"Je suis évidemment contre la suppression de la clause de non concurrence à la fin du contrat de franchise, d'autant que celle-ci est seulement déjà limitée à un an.

Interdire cette clause inciterait les franchisés à créer une activité concurrente dès la fin du contrat en utilisant les méthodes apprises auprès du **franchiseur**. De ce fait, le franchiseur devrait dépenser plus d'énergie à recruter de nouveaux franchisés pour remplacer les départs au lieu d'investir dans la formation, la communication et l'accompagnement des franchisés en bâtissant une relation de confiance sur la durée. Cela pourrait avoir pour conséquence indirecte de diminuer la valeur de l'agence franchisée lors de son éventuelle cession. Néanmoins, cette souplesse en fin de contrat pourrait avoir comme vertu d'attirer plus facilement de nouveaux franchisés. Pour **Espaces Atypiques**, étant positionnés sur une niche avec un fort niveau de notoriété et de la technicité, il serait compliqué pour un franchisé de créer une agence concurrente.

Le risque de sortie éventuelle des franchisés est décalé, car nous proposons un contrat de franchise long (9 ans). Mais en contrepartie, nous encourageons et nous acceptons des franchisés qui n'ont aucune expérience dans l'immobilier, ce qui nécessite une formation totale et un suivi particulièrement appuyé au démarrage. Concernant le non renouvellement par tacite reconduction, il n'aura pas d'impact pour notre réseau, car c'est ce que nous pratiquons déjà. Cela permet au franchisé d'amortir sa redevance initiale. Et au bout de 9 ans le contrat de franchise a évolué. Il est donc indispensable d'en signer un nouveau, mais sans appliquer un nouveau droit d'entrée."

ac-franchise.com

Pays : France

Dynamisme : 15



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Pour Sébastien Masure, fondateur et dirigeant de Presse Taux

"La réussite dans la franchise se situe dans l'engagement à long terme pris entre le franchiseur et le franchisé. La durée du partenariat est l'un des socles de base lorsque l'on évoque la notion de commerce associé.

Nous ne sommes pas dans une relation de client à fournisseur, mais bien de partenaire gagnant/gagnant dans la durée avec une réelle méthodologie apportée par le franchiseur au franchisé. Méthodologie qui doit être protégée."

Pour Alain Boccard, Directeur Marketing d'Axéo Services

"Depuis 2006, nous avons patiemment construit un savoir-faire unique qui est régulièrement enrichi par la tête de réseau, en s'appuyant sur toutes les bonnes pratiques innovantes mises en œuvre par l'ensemble des adhérents. Ce savoir-faire est plus que le socle de notre aventure commune : il en est le ciment. C'est un bien commun en constante évolution, fruit d'une confiance partagée et toujours renouvelée. Il est inacceptable que la valeur de ce bien commun puisse être galvaudée par une méconnaissance des intérêts d'un réseau de franchise et de l'ensemble de ses adhérents.

Alors, les franchiseurs unanimes contre l'article 341-2 ?

Non, pas tout-à-fit. Certains franchiseurs souhaitent attaquer les réseaux concurrents en leur "prenant" des adhérents et ils sont pour. Il se peut aussi que d'autres motivations existent.

iframe : www.facebook.com