

**LA MISE EN PLACE DE LA CHAÎNE DE FRANCHISE :  
« LA RÈGLE DES TROIS-DEUX »**

\*

Pour Maître Olivier Gast, avocat à la Cour, le franchiseur, pour sa sécurité, doit éviter scrupuleusement de vendre, moyennant un droit d'entrée, une apparence de réussite à un franchiseé. S'il le fait, cela relève de l'escroquerie punie par l'article 405 du Code Pénal. Or, actuellement, de jeunes franchiseurs qui ont testé eux-mêmes leur produit dans un seul pilote qui n'a pas dépassé six mois d'activité, se lancent trop rapidement dans le recrutement de franchise pour bénéficier du facteur « mode » actuel. Aussi, pour Maître Gast, l'un des

indices les plus sûrs pour dépister une franchise sérieuse d'une franchise d'amateur, est l'existence des « trois pilotes de deux ans d'activité ». Sur ces trois pilotes, un doit se trouver à Paris, un autre dans une grande ville (Marseille, Lyon, Lille...) et un troisième dans une ville moyenne (Blois, Tours, Nevers...). Les deux ans sont aussi nécessaires pour être sûr que l'on n'a pas une apparence de succès liée à l'attrait de la nouveauté. Il ne faut pas oublier que la franchise, comme certaines maladies, a besoin d'une période d'incubation assez longue.

108

*Revue Française du Marketing - n° 94 - 1983/3*

Extrait du compte-rendu de la journée d'étude organisée par l'ADETEM le 9 mars 1983

LA FRANCHISE, OUTIL DE MARKETING