

LES LIVRES

COMMENT NEGOCIER UNE FRANCHISE

par M. Olivier Gast
et M. Mendelsohn

(Ed. Usine)

Le franchising nous vient des USA : il a connu un vif succès en France. Mais la franchise n'est pas une solution miracle : toute activité commerciale comporte des risques. L'auteur donne quelques conseils au candidat franchisé. Le contrat - comme tous les contrats - doit être équilibré. Pour l'instant aucun texte (sauf les dispositions du code pénal réglementant l'escroquerie) n'existe en France pour la franchise. Quand le système marche bien, franchiseur et franchisé sont contents. Le franchiseur doit éliminer les risques inhérents à l'ouverture de tout nouveau commerce, indiquer au franchisé comment implanter son magasin, lui assurer la formation professionnelle nécessaire. L'idéal est l'implantation de 3 pilotes (Paris - grande ville - ville moyenne) avec un minimum de 2 ans d'activité. Certains franchiseurs ont trompé le franchisé en faisant miroiter des bénéfices et en se contentant de percevoir un droit d'entrée. Avant de s'embarquer dans la franchise, le franchisé doit se connaître, ainsi que le commerce qu'il souhaite entreprendre, connaître la franchise qui lui est concédée. La franchise n'est pas un moyen facile de gagner de l'argent. Avant de conclure un contrat de franchise on a intérêt à s'adresser à un juriste spécialisé : un procès est plus onéreux qu'une consultation. Les auteurs examinent les diverses clauses du contrat qu'il convient de bien étudier avant de s'engager. Un livre indispensable à tout candidat franchisé.

G.R