

## **COMMENT NEGOCIER UNE FRANCHISE**

Ce livre écrit par MM. Gast, avocat, et Mendelshon, « sollicitor » et publié par les Editions du Moniteur, se veut avant tout un guide pratique et juridique du candidat franchisé. L'objectif de cet ouvrage est donc d'offrir à tous ceux qui découvrent la franchise, aux consultants spécialisés et aux franchisés potentiels diverses réponses aux questions relatives à une bonne évaluation de ce système de contrat.

Le lecteur sera particulièrement sensible à une volonté constante de dissiper toute illusion, la franchise n'étant pas présentée comme une solution miracle. Toute activité commerciale comportant des aléas, la réussite, en ce domaine comme en d'autres, ne saurait être le fruit de la facilité et de la nonchalance.

Le livre « Comment négocier une franchise », clair et concis, recense toutes les questions à aborder lors des négociations avec le franchiseur. Il apporte au futur franchisé tous les éléments nécessaires pour apprécier les avantages et les inconvénients de la franchise proposée et pour se décider en toute connaissance de cause. Ainsi lui seront évités les aléas d'une transaction où ne seraient pas clairement précisées les différentes contraintes.

*EX : Boutiques de France; décembre 1981*

*EX : Commerce in France; n°358*

### **COMMENT NEGOCIER UNE FRANCHISE, par Olivier Gast.**

*Pour lutter contre le chômage, pour survivre dans la terrible concurrence internationale, l'économie française a un besoin vital de créations d'entreprises, P.M.E. et P.M.I.*

*L'une des techniques les plus appréciées aujourd'hui repose sur le « franchising ». Tout le monde en parle, mais qu'est-ce que la franchise ?*

*La franchise est un contrat par lequel un prestataire de services, un fabricant ou un distributeur (le franchiseur) concède, moyennant droit d'entrée et redevances, à un commerçant indépendant d'une marque, d'un know-how, en s'engageant à lui fournir son assistance.*

*Éditions de l'Usine Nouvelle,  
17, rue d'Uzès, 75002 Paris.*