

'Livres'

COMMENT NÉGOCIER UNE FRANCHISE

par Olivier Gast
et Martin Mendelsohn
Editions de l'Usine nouvelle,
150 p., 124 F.

Choisir la franchise, c'est, avant toutes choses, opter pour une certaine forme de commerce dont il est indispensable de maîtriser les règles et les mécanismes. La négociation ne se limite donc pas à l'établissement d'un contrat *stricto sensu*. Les deux auteurs le soulignent en consacrant une longue première partie à la définition de la franchise, en mettant en garde contre un certain nombre de techniques frauduleuses, en dressant une liste des avantages/inconvénients de la formule. Autre préalable à la signature d'un contrat : bien connaître son franchiseur, savoir évaluer la franchise elle-même. En matière de franchise, il n'existe pas de contrat type, les deux auteurs se contentent donc de mettre l'accent sur les clauses qui doivent invariablement y figurer et qui correspondent aux éléments fondamentaux caractéristiques de toute franchise (licence de marque, exclusivité territoriale, transfert de savoir-faire). En annexe à cette analyse figurent quelques unes des décisions de jurisprudence les plus récentes en ce domaine.

LAURE CASSENTI