

FRANCHISE ET EXPORTATION

Une journée pour percer les secrets de la réussite

Pour la première fois en France et même en Europe, le Centre d'Etude du Commerce et de la Distribution (service spécialisé de l'Assemblée Permanente des Chambres de Commerce et d'Industrie) organisait, au mois de décembre, une journée d'étude exclusivement consacrée à la franchise internationale et à l'exportation du savoir-faire commercial et industriel à l'étranger. Cent trente personnes ont assisté à ce colloque : cette journée, baptisée " Franchise et Exportation - La Franchise : un modèle pour l'exportation du savoir-faire ", était au départ un pari : ce fut un succès.

De plus en plus de franchiseurs sont intéressés par la franchise internationale comme technique d'exportation. Comme a pu le rappeler M^e Olivier Gast, Avocat à la Cour de Paris et Président de l'Université Européenne de la Franchise, " nous vivons actuellement dans une société post-industrielle au sein de laquelle le secteur tertiaire se développe de plus en plus. Observons, dit M^e Gast, ce qui se passe aux Etats-Unis en ayant à l'esprit la règle selon laquelle ce qui est valable là-bas aujourd'hui, le sera chez nous demain : 90 % de la force d'embauche américaine est due aux petites entreprises qui utilisent, pour la plupart, la franchise qui est donc le véhicule qui permet à ces sociétés d'organiser leur expansion. Aux Etats-Unis, poursuit M^e Gast, 760 franchiseurs exportent contre 80 seulement pour notre pays qui est pourtant le leader en la matière ".

Pour ouvrir cette journée d'étude, M^e Olivier Gast a tout d'abord dressé la liste des questions qu'un franchiseur doit se poser au niveau international, puis Claude Nègre, Docteur en stratégie commerciale et Conseil en marketing, a rappelé les grands principes du marketing international en évoquant en particulier la mondialisation du marché. Enfin, Dominique Colin, ESCP, diplômé d'expertise comptable, a répertorié les avantages du financement en fonds propres. A l'issue de cette introduction, neuf pays ont été passés au crible : nos principaux partenaires européens tout d'abord (Allemagne Fédérale, Belgique, Italie et Grande-Bretagne), les deux pays d'Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada) et, enfin, l'Australie, le Japon et Taiwan.

Dominique COURDIER.

FRANCHISE ET FORMATION

Le contrat de franchise face aux règles de la concurrence - CEE le cas "Pronuptia"

C'est le thème des deux journées de formation continue organisée par les Editions Gast & Douet les 6 et 7 février. Elles se dérouleront sous le patronage de Maître Olivier Gast et avec la participation de spécialistes du droit européen de la concurrence et d'experts de la Commission de Bruxelles.

L'essentiel de cette formation sera consacré à l'affaire "Pronuptia" et à ses conséquences sur la franchise.

Renseignements : Editions GAST & DOUET.
Tél. (1) 47.27.10.86.

AFIC; février-mars 1986