



Me Olivier Gast

Avocat à la Cour de Paris, expert auprès de la FF, spécialiste européen de la franchise, consultant en marketing et ingénierie financière.

Ni une assurance tout risque, ni sans risque...

Quelles précautions le candidat franchisé doit-il prendre avant de signer un contrat ?

Après avoir rencontré le franchiseur et pris connaissance du document d'information précontractuelle, il devra se poser quelques questions. Mon emplacement est-il vraiment bien situé ? Ai-je les moyens d'investir ? Ai-je un profil de battant, vais-je accepter la discipline et la ligne imposées ? Suis-je en parfaite symbiose avec l'esprit de la franchise ?

Si cette autocritique s'avère positive, est-il à l'abri de tous risques ?

La franchise n'est pas une assurance tout risque, ni sans risques. La loi Doubin accorde une certaine protection aux futurs franchisés qui sont mieux informés que par le passé. Encore ceux-ci doivent-ils interpréter les éléments mis à leur disposition. La loi impose au franchiseur de présenter au candidat une analyse du marché, général et local. Cette étude doit être très pointue et menée professionnellement