

Attention à la franchise

Raz de marée sur la franchise. Chaque semaine, une nouvelle enseigne s'ajoute aux quelque 500 déjà en place. Le principe est simple : le propriétaire d'une marque de produits ou de services apporte à son client sa notoriété, son savoir-faire et une assistance technique. En contrepartie, les franchisés assurent la commercialisation des produits et versent au franchiseur des droits



d'entrée et des royalties de l'ordre de 5 à 10 % du chiffre d'affaires annuel. Le franchisé prend à sa charge l'achat des murs de boutique, les travaux d'aménagement du magasin et la constitution du stock. En moyenne, l'investissement initial oscille entre 500 000 et 700 000 Francs. Les deux parties sont alors liées par un contrat à durée variable (trois ou cinq ans). Attention, cependant, celui-ci est souvent source de litiges et se résume à une longue suite d'obligations pour le franchisé, sans véritable contrepartie. Aussi, avant de signer, vaut-il mieux prendre conseil d'un avocat ou se référer au code de déontologie mis au point par la Fédération française de la franchise. Il est aussi indispensable de tester le marché et les produits que l'on s'apprete à commercialiser. « Plus de 60 % des franchises ne sont pas viables », estime Olivier Gast, avocat spécialisé dans ce domaine. Trop de fabricants ou de dépositaires d'une marque, profitant de cette mode, s'improvisent franchiseurs à la légère.

Alors, autant être vigilant. On peut gagner beaucoup d'argent dans le commerce, mais aussi perdre ses illusions et son capital. ■

Copyright © 1982
Tel-Pressé-L'Express



EX : L'EXPRESS; 26 novembre

2 décembre 1982