

► **Comment négocier une franchise -  
Olivier Gast - Martin Mendelsohn**  
(Editions du Moniteur - 17 rue d'Uzès -  
75002 Paris - juin 1981 - 121 pages -  
110 F franco)

Comment protéger le franchisé sans et avec  
l'intervention du législateur ? S'interroge  
l'auteur, juriste. Ce guide pratique met en  
garde contre les pièges que peut contenir un  
contrat et propose de s'inspirer de la loi  
américaine du «full disclosure».

EX : *Le Commerce Moderne* ; n°534-535 , 1er-15 août 1981

## Commerce

« **Comment négocier une franchise** »,  
par Olivier Gast et Martin Mendelsohn,  
Ed. du Moniteur, 121 p., 110 F franco (\*)

Qu'est-ce que la franchise ou le « franchising ? » La concession d'une licence de marque par le « franchiseur » au « franchisé ». Cette formule américaine est arrivée en France il y a dix ans, mais qui connaît bien ses avantages et ses inconvénients ? Ce petit livre s'adresse aux « franchisés ». Les deux auteurs, avocat et « sollicitor », expliquent cette nouvelle méthode commerciale et apportent les réponses aux futurs candidats.

EX : *Le Nouvel Economiste*; 24 août 81,

**Comment négocier une franchise**, d'Olivier Gast et Martin Mendelsohn : ce livre se veut essentiellement un guide des franchisés, leur permettant de se poser rapidement toutes les questions amenant à la bonne évaluation d'une franchise. Les auteurs brosent ici un tableau d'ensemble de la franchise, pour en donner les principales caractéristiques et les distinguer d'autres structures avec lesquelles on risquerait de la confondre.

Edition du Moniteur, Paris  
Tél. : 296.15.50

EX : *Points de Vente*; n°224, décembre 1981,