

IN : LIVRES HEBDO
du 16 mai 1983

■ **GAST Olivier et MENDELSONN Martin.** —
Comment négocier une franchise. Savoir éva-
luer une franchise. Bien connaître son franchi-
seur. La règle des trois-deux. Quel contrat
établir. Le modèle américain.
Le guide pratique et juridique du candidat
franchise.
Coll. Séquence. 19 x 26. 128 p. (L-H 20/83).
ISBN 2-281-34013-9. Ed. de l'Usine nouvelle.
Diff. Inter-Forum.
Br. 124 F.

Comment négocier une franchise ?
Pour répondre aux questions que les
candidats franchisés se posent, Olivier
Gast et Martin Mendelsohn y répon-
dent dans une forme claire et structu-
rée. Ils évoquent l'aspect juridique de
cette formule à travers des cas récents
de jurisprudence et par l'exposé des
sévères lois américaines nées des nom-
breuses fraudes commises dans ce
pays, démontrant ainsi la nécessité
d'une grande rigueur des candidats
franchisés face à leurs franchiseurs.
Usine Nouvelle, Paris. Tél. : 296.15.50.

IN : POINTS DE VENTE
du 1er mai 1983

IN : MIEUX VIVRE
de mai 1983

Vient de paraître

Comment négocier une franchise

par Olivier Gast
et Martin Mendelsohn
128 pages, éditions de l'Usine
nouvelle, 124 F.

La deuxième édition d'un « must »
pour tous ceux que tente la grande
aventure de cette forme moderne
du commerce. Bourré de conseils
utiles. Avec, en particulier, la fa-
meuse « règle des 3 x 2 » : en
clair, ne pas s'embarquer sur le
bateau d'un franchiseur qui n'a
pas encore à son actif trois maga-
sins ayant fonctionné pendant
deux ans au moins.

Des guides...

• « Comment négocier une fran-
chise » d'Olivier Gast (Editions
du Moniteur, 17, rue d'Uzès,
75002 Paris).

IN : BOUTIQUES DE FRANCE
d'avril 1983