

DOSSIER/**Franchise**

Bibliographie

COMMENT NEGOCIER UNE FRANCHISE

*Olivier Gast et Martin Mendelsohn -
Edition de l'Usine nouvelle, 17, rue
d'Uzès - 75002 Paris - 128 pages -
144 F franco.*

Deux parties :

1. Comment protéger le franchiseé sans l'intervention du législateur ? Les auteurs y étudient, notamment, savoir évaluer la franchise, bien connaître son franchiseur, quel contrat établir.

2. Le modèle américain : examen approfondi de la loi américaine « Full Disclosure », « normes réglementant l'information dans le régime des accords de franchise et contrats assimilés », entrée en application le 21 octobre 1979.

Nombreuses annexes - Les auteurs veulent apporter au futur franchiseé dans cette deuxième édition refondue et étoffée « tous les éléments nécessaires pour apprécier les avantages et les inconvénients de la franchise proposée et pour se décider en toute connaissance de cause. Ainsi lui seront évités les aléas d'une négociation où ne seraient pas clairement précisées les différentes contraintes ».