

Franchise sans frontière

Quelle est la meilleure manière d'exporter un savoir-faire commercial? La franchise, répondent de plus en plus de spécialistes. Même si le droit européen lui reproche certaines entraves à la concurrence.

Où en sont les rapports entre la franchise et l'exportation? Pour certains, la franchise constitue un modèle de transfert du « know how ».

C'est notamment le cas d'Olivier Gast, Président de l'Institut européen de la franchise et de la Commission franchising de l'Union internationale des avocats. Mais une journée d'étude, organisée par le CECOD (Centre d'étude du com-

merce et de la distribution) sur ce thème, a permis de constater que cette pratique commerciale, qui est pourtant en plein développement, est encore méconnue par les exportateurs. Il est vrai que vendre un savoir-faire est finalement plus complexe que d'exporter un produit. Ce marché est cependant plein d'avenir.

Le CECOD organisait récemment une journée « Franchise et exportation ».



Olivier Gast :
« La franchise représente un modèle de transfert du know how »

Maitre Olivier Gast en était la figure de proue. D'après lui, « la franchise est structurée autour d'une théorie, celle du transfert de "know how". Vendre du savoir-faire, c'est vendre le plus souvent de l'impalpable, de l'intangible, un produit finalement bien plus complexe, fin et sophistiqué que la simple exportation de marchandises ».

L'EXPORTATION MARS 86/N° 22