

N° 329

ANALYSES BIBLIOGRAPHIQUES

GAST, Olivier ; MENDELSONN, Martin. - Comment négocier une franchise. Paris, Editions de l'Usine Nouvelle, 1983, 152 p.

L'objectif de cet ouvrage, dont l'un des auteurs, (M. Gast) est avocat à la Cour de Paris et président de l'Université européenne de franchising et l'autre (M. Mendelsohn), solicitor à Londres, est de fournir au candidat franchisé, d'une part, au consultant spécialisé ainsi qu'à tous ceux qui découvrent la franchise, d'autre part, un guide leur permettant de se poser rapidement toutes les questions amenant à une bonne évaluation de la franchise.

Ce livre comporte, à la suite d'une liste des mots clés, deux parties respectivement intitulées : « Comment protéger le franchisé sans l'intervention du législateur ? » et « Comment protéger le franchisé par l'intervention du législateur ? ».

Compte tenu du fait qu'il n'y a pas de franchise sans contrat équilibré, les auteurs recensent tous les points qu'il est indispensable de discuter avec le franchiseur et apportent, d'une manière pratique, au futur franchisé tous les éléments utiles pour apprécier les avantages et les inconvénients de la formule proposée.

Les chapitres réunis dans la première partie sont les suivants : Qu'est-ce que le franchising ? La Vente pyramidale (qui est une technique de vente promotionnelle contre laquelle les intéressés sont mis en garde), Avantages et inconvénients de la franchise, Bien se connaître soi-même, Quelle franchise ? Bien connaître son franchiseur, Savoir évaluer la franchise (liste des questions qui peuvent se poser à l'occasion de l'élaboration du contrat), Etablissement des contrats, Mémento du franchisé, Faut-il réglementer la franchise ? Quelques conseils sur la vie du contrat, Cas récents de jurisprudence.

Dans la seconde partie, sensiblement plus courte que la première, il est fait référence à la loi américaine et à ses directives d'interprétation.

On trouve en annexe, un code de déontologie de la franchise en France et le code de déontologie de la Fédération européenne de franchising, des définitions juridiques du franchising données par des décisions de jurisprudence française, la liste de quelques grandes franchises, une comparaison entre le contrat de franchise et les autres contrats de distribution (concession, licence de marque, enchaînement volontaire), quelques mots de fiscalité, bibliographie et adresses utiles.