

## Olivier Gast veut rendre la franchise enfin franche



**Olivier Gast : «Une franchise sur deux présente un risque».**

\* Lecture peut-être non suffisante mais en tous cas nécessaire pour le candidat à la franchise, tel apparaît le livre d'Olivier Gast et Martin Mendelsohn : «Comment négocier une franchise». L'ouvrage se place en effet du strict point de vue du commerçant. Il lui permet de se poser rapidement toutes les questions amenant à une évaluation correcte du contrat qu'on lui propose. Définition de la franchise en général et de ses «cousines» (concession, succursalisme, chaîne volontaire), avantages et inconvénients (formation à un savoir-faire, assistance d'un côté, contrôle, dépendance vis-à-vis du franchiseur, royalties de l'autre), grille de questions sur les formules existantes, cas récents de jurisprudence, etc, sont autant de moyens de procéder à un premier filtrage des offres de franchises qui se multiplient aujourd'hui.

«Depuis que je me suis spécialisé dans ce domaine, indique Olivier Gast, 28 ans, avocat au barreau de Paris, j'ai pu constater que globalement une franchise proposée sur deux était totalement inconnue. Donc présentait a priori, un haut risque. Actuellement, il n'existe aucune loi spécifique. C'est le simple droit commercial qui s'applique. A mon avis, un texte législatif, court mais efficace, serait le bienvenu pour protéger le franchisé français qui peut être victime d'escrocs ou, plus simplement de l'incompétence du franchiseur. Je pense notamment à une déclaration financière du franchiseur certifiée par un expert comptable ou commissaire aux comptes, à l'obligation de présenter au moins deux points de vente ayant au minimum deux ans d'activité, et à celle de fournir la liste de tous les franchisés à la date du recrutement du candidat, avec, bien entendu, les magasins fermés et la cause de cette cessation d'activité. Ces simples prescriptions suffiraient à éliminer d'emblée la plupart des propositions non-sérieuses».