



# Un petit test pour s'amuser en évaluant ses connaissances sur la franchise

Voici quelques questions pour lesquelles  
vous trouverez des pistes de réponses  
au dos....

Surtout n'hésitez pas à vous faire conseiller, par des  
spécialistes en franchise avant de vous lancer dans un réseau...et  
parlez-en avec votre expert-comptable !

Les questions :	Votre avis oui - non
Il est obligatoire de faire étudier son projet de contrat de franchise par un juriste spécialisé en franchise.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Les bonnes idées du réseau doivent toutes venir du franchiseur, c'est pour cela qu'on le paye.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Un bon franchiseur est celui qui ne prend ni droit d'entrée ni royalties	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Le franchiseur doit fournir un prévisionnel au franchisé	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Si le franchiseur est adhérent à la Fédération Française de la Franchise, le franchisé peut entrer les yeux fermés dans ce réseau	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
La royaltie est toujours assise sur le Chiffre d'affaires du franchisé	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Être farouchement indépendant est une condition de réussite en franchise	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
La loi Doubin concerne les réseaux de franchise uniquement	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Quand on est franchisé il vaut toujours mieux investir dans des réseaux anciens	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Le franchiseur peut gérer l'entreprise du franchisé	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Un bon réseau de franchise est un réseau où toutes les exploitations sont franchisées	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
La franchise est un bon moyen pour le franchiseur de prendre un maximum d'argent aux franchisés	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
La loi 1989-24 du 24.12.1989 régleme très précisément tous les aspects du contrat de franchise en France	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
La clause d'approvisionnement exclusif est nécessaire dans un contrat de franchise	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Le contrat de franchise doit définir un zone d'exclusivité territoriale	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Le franchiseur ne peut pas empêcher le franchisé de se réinstaller à la fin du contrat	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Un contrat de franchise peut se céder aussi facilement qu'un contrat de crédit-bail	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Le droit d'entrée ne doit jamais faire l'objet d'un amortissement	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>