

Petites affiches

La Loi ■ Le Quotidien Juridique

Édition quotidienne des Journaux Judiciaires Associés : Petites affiches • Le Quotidien Juridique • La Loi - Archives Commerciales de la France

400^e année - 15 MARS 2011 - N° 52 - 10 euros

**Numéro
SPÉCIAL**

lextenso éditions

Le développement international des réseaux de franchise

Numéro réalisé avec le concours
du cabinet d'avocats
SIMON ASSOCIÉS



SIMON ASSOCIÉS
SOCIÉTÉ D'AVOCATS

www.petites-affiches.com

ÉDITION
QUOTIDIENNE
DES JOURNAUX
JUDICIAIRES
ASSOCIÉS

Petites  affiches

2, rue Montesquieu - 75041 Paris Cedex 01
Tél. : 01 42 61 56 14 - Fax : 01 47 03 92 02

Le Quotidien Juridique

12, rue de la Chaussée d'Antin - 75009 Paris
Tél. : 01 49 49 06 49 - Fax : 01 49 49 06 50

LA LOI
ARCHIVES COMMERCIALES

33, rue des Jeûneurs - 75002 Paris
Tél. : 01 42 34 52 34 - Fax : 01 46 34 19 70

Directeur de la publication :

Bruno Vergé

Rédactrice en chef :

Emmanuelle Filiberti

Responsables de rédaction :

Valérie Boccara et Céline Slobodansky

Comité de rédaction :

Pierre Bézard, président honoraire
de la chambre commerciale de la Cour
de cassation

Jean-Pierre Camby, conseiller des
services de l'Assemblée nationale

Jean-Marie Coulon, premier président
honoraire de la Cour d'appel de Paris

Alain Couret, professeur à l'Université
Paris I (Panthéon-Sorbonne)

Michel Grimaldi, professeur à
l'Université Paris II (Panthéon-Assas)

Jean-François Guillemin, secrétaire
général, groupe Bouygues

Paul Le Cannu, professeur à
l'Université Paris I (Panthéon-
Sorbonne)

Jacques Massip, conseiller doyen
honoraire à la Cour de cassation

Denis Mazeaud, professeur à
l'Université Paris II (Panthéon-Assas)

Nicolas Molfessis, professeur à
l'Université Paris II (Panthéon-Assas)

Jacqueline Morand-Deville,
professeur à l'Université Paris I
(Panthéon-Sorbonne)

Bernard Reynis, président honoraire
du Conseil supérieur du notariat
de Paris

Alain Sauret, avocat conseil en droit social,
associé Capstan LMS

Rédaction : 33, rue du Mail,
75081 Paris Cedex 02

Tél. : 01 42 61 87 87

Fax : 01 42 86 09 37

E-mail : redaction@lextenso-editions.fr

Merci de nous envoyer vos articles à :
redaction@lextenso-editions.fr

Abonnements : 33, rue du Mail,
75081 Paris Cedex 02

Tél. : 01 56 54 42 10

Fax : 01 56 54 42 11

E-mail : abonnementpa@lextenso-editions.fr

Rédaction (p. 1 à 56)

**Publicité légale : Annonces pour les
départements 75, 92, 93, 94 (p. 57 à 80)**

A B O N N E M E N T S

1 an France (TTC)

Journal seul 139 €

Journal + Lextenso.fr 209 €

1 an Étranger (HT)

UE 295 €

Hors UE 595 €

Pour tarifs particuliers

(enseignants, étudiants, ...) nous consulter

Direction Artistique : Agences Louisiane et Samarcande

Le développement international des réseaux de franchise

Numéro réalisé avec le concours
du cabinet d'avocats **SIMON ASSOCIÉS**

SOMMAIRE

Introduction 6
François-Luc Simon

CADRE GÉNÉRAL DU DÉVELOPPEMENT DES RÉSEAUX À L'INTERNATIONAL 7

I. Préparation de l'exportation

A. Recueil d'informations

1. Vérification de la possibilité d'exporter le concept

2. Recueil d'informations sur le droit local

B. Démarches préparatoires

1. Protection de la marque

2. Choix du droit applicable et de la juridiction compétente

II. Modalités du développement international des réseaux

A. Modalités classiques de développement à l'international

1. Développement du réseau en propre

2. Développement du réseau avec des entreprises indépendantes

B. Joint-venture

1. Variété

2. Constantes

APPROCHE SPÉCIFIQUE À CERTAINS PAYS 14

Allemagne 15

I. Données économiques

A. Données macro-économiques

B. Données économiques spécifiques à la franchise

II. Données juridiques

A. Données juridiques directement liées à la franchise

B. Données juridiques périphériques

Australie 18

I. Données économiques

A. Données macro-économiques

B. Données économiques spécifiques à la franchise

II. Données juridiques

A. Données juridiques directement liées à la franchise

B. Données juridiques périphériques

Brésil..... 21

I. Données économiques

A. Données macro-économiques

B. Données économiques spécifiques à la franchise

II. Données juridiques

A. Données juridiques directement liées à la franchise

B. Données juridiques périphériques

Canada 24

I. Données économiques

A. Données macro-économiques

B. Données économiques spécifiques à la franchise

II. Données juridiques

A. Données juridiques directement liées à la franchise

B. Données juridiques périphériques

Chine 27

I. Données économiques

A. Données macro-économiques

B. Données économiques spécifiques à la franchise

II. Données juridiques

A. Données juridiques directement liées à la franchise

B. Données juridiques périphériques

Espagne 30

I. Données économiques

A. Données macro-économiques

B. Données économiques spécifiques à la franchise

II. Données juridiques

- A. Données juridiques directement liées à la franchise
- B. Données juridiques périphériques

États-Unis 33

- I. Données économiques
 - A. Données macro-économiques
 - B. Données économiques spécifiques à la franchise
- II. Données juridiques
 - A. Données juridiques directement liées à la franchise
 - B. Données juridiques périphériques

Inde 36

- I. Données économiques
 - A. Données macro-économiques
 - B. Données économiques spécifiques à la franchise
- II. Données juridiques
 - A. Données juridiques directement liées à la franchise
 - B. Données juridiques périphériques

Italie 39

- I. Données économiques
 - A. Données macro-économiques
 - B. Données économiques spécifiques à la franchise
- II. Données juridiques
 - A. Données juridiques directement liées à la franchise
 - B. Données juridiques périphériques

Japon 42

- I. Données économiques
 - A. Données macro-économiques
 - B. Données économiques spécifiques à la franchise

II. Données juridiques	
A. Données juridiques directement liées à la franchise	
B. Données juridiques périphériques	
Liban	45
I. Données économiques	
A. Données macro-économiques	
B. Données économiques spécifiques à la franchise	
II. Données juridiques	
A. Données juridiques directement liées à la franchise	
B. Données juridiques périphériques	
Maroc	48
I. Données économiques	
A. Données macro-économiques	
B. Données économiques spécifiques à la franchise	
II. Données juridiques	
A. Données juridiques directement liées à la franchise	
B. Données juridiques périphériques	
Russie (Fédération de)	51
I. Données économiques	
A. Données macro-économiques	
B. Données économiques spécifiques à la franchise	
II. Données juridiques	
A. Données juridiques directement liées à la franchise	
B. Données juridiques périphériques	
Conclusion	55
Flore Sergent	
Liste des ouvrages et sites internet consultés	56

INTRODUCTION

On constate indiscutablement, depuis plusieurs années, un mouvement net et général selon lequel les réseaux — français et étrangers — se tournent davantage vers l'international. Les projets réussis abondent, les modes de développement se multiplient, les échanges s'intensifient, les acteurs se perfectionnent. Dans la phase d'accélération que nous vivons, les « petits » réseaux se tournent plus vite vers l'international, tandis que les plus « grands » n'hésitent plus à s'implanter, souvent de manière très significative, au-delà des seules frontières de l'Union européenne. Pour tout dire, la mondialisation aura eu raison des plus tenaces.

De ce fait, la franchise ne peut manifestement plus s'envisager au seul échelon national. Il y aurait beaucoup à dire sur l'internationalisation du développement des réseaux de distribution en général, et sur celui des réseaux de franchise en particulier. Le propos, à l'occasion de ce cinquième numéro spécial dédié à l'actualité du droit de la franchise, consiste à revenir sur deux points essentiels.

Le premier concerne les différents modes de développement d'un réseau de franchise à l'international. Il serait vain — et franchement déraisonnable — de soutenir que le développement international d'un réseau devrait toujours obéir à un « scénario unique », d'affirmer que tout réseau aurait systématiquement intérêt à adopter un seul et même modèle juridique, en toutes circonstances, quel que soit le pays considéré. On le sait, tout est affaire d'espèce... Si certains réseaux adoptent avec succès un contrat-type, décliné en tant que de besoin selon le pays où il a vocation à être exécuté, d'autres préfèrent adopter une pluralité de schémas, variant d'un pays à l'autre. Ce choix s'effectue en fonction notamment des caractéristiques de l'activité développée, de la qualité — réelle ou supposée — du partenaire local, des investissements que le franchiseur souhaite effectivement réaliser, des contraintes (économiques, logistiques, juridiques, psychologiques, géopolitiques) du pays d'implantation, de ses perspectives raisonnables de développement, de l'état de la concurrence, etc. Il est néanmoins possible de définir un cadre général propre à fixer les différents modes de développement des réseaux de franchise à l'international ; l'objet de cette étude consiste tout d'abord à en rappeler brièvement les contours et le contenu.

Le second concerne l'approche économico-juridique que tout réseau doit réaliser pays par pays ; l'étude se propose donc d'inviter le lecteur à s'interroger sur les spécificités des treize pays que nous avons examinés cette année ; on y trouvera des données réactualisées bien sûr, les tendances actuelles, le sort réservé aux réseaux de franchise, les particularités de la loi locale, qu'elle concerne le droit de la franchise, le droit de la concurrence ou le droit des sociétés.

François-Luc SIMON

Docteur en droit

Avocat gérant associé - Simon Associés

Membre du collège des experts de la Fédération française de la franchise