

## FRANCHISES FRANCHISING



### ASSOCIÉS

## Droits et devoirs

Un guide complet vient de paraître en librairie.

PROPOS RECUEILLIS PAR CHARLES DELAERE

**F**rançois-Luc Simon, avocat associé chez Simon Associés et docteur en droit, a publié mi-février *Théorie et pratique du droit de la franchise*<sup>(1)</sup>, un guide destiné à accompagner les acteurs dans ce mode de commerce associé.

**Commerce International: Quelles normes régissent les contrats de franchise en Europe ?**

**François-Luc Simon:** « Il en existe deux catégories. D'abord, la norme européenne qui, à travers un règlement communautaire de 2000, s'applique dans les 27 pays de l'Union. Ce règlement n'est pas spécifique à la franchise et concerne également les concessions, licences de marques ou commissions-affiliations. Ensuite, des textes nationaux qui s'appliquent à l'intérieur de chaque pays. En France, la loi Doubin de 1989 et son décret d'application de 1991 régissent plusieurs modes de commerce associé, dont la franchise. »

**Quelles sont les obligations des deux parties ?**

**F.-L. S.:** « D'abord, le franchiseur doit fournir au franchiseé, avant la conclusion du contrat, un certain nombre d'informations précontractuelles. Ensuite, il doit respecter certaines obligations durant la vie du contrat, à savoir la transmission d'un savoir-faire par des formations et conseils, ainsi qu'une assistance au franchiseé. Le franchiseé a quant à lui des obligations financières – droit d'entrée, redevances de franchise et de publicité – et non financières – respect du concept et du savoir-faire et obligation de non-concurrence, notamment. »

**Que doit faire un franchiseur souhaitant se développer à l'étranger ?**

**F.-L. S.:** « Avant tout, il doit étudier la faisabilité économique de son projet. Ensuite, son avocat détermine la structure la mieux adaptée à ses attentes : master franchise, joint-venture, filiale commune avec un acteur national, ou même partenariat sur mesure. Beaucoup de cabinets français travaillent aujourd'hui à l'international et ont les compétences et relais nécessaires pour ce type de demande. » ●

(1) Éditions Joly, collection Pratique des affaires, 593 pages, 65 euros.

### BUSINESS IN ASSOCIATION

## Rights and duties

A complete guide has just reached the bookshops.

INTERVIEWED BY CHARLES DELAERE

**François-Luc Simon**, partner lawyer at Simon Associés and doctor in law, published in mid February *Théorie et pratique du droit de la franchise*<sup>(1)</sup>, a guide aimed at supporting the main players in this form of business partnership.

**Commerce International: What norms govern franchise contracts in Europe?**

**François-Luc Simon:** "There are two categories. First, the European norms, with European Community regulations from 2000, apply to the 27 countries of the Union. These regulations are not specific to franchises; they also concern concessions, brand licences or commission-based affiliations. Then there are national regulations that apply in each country. In France, the Doubin law from 1989 and its enforcement decree from 1991 govern several forms of associated business, including franchises."

**What obligations do the two parties have?**

**F.-L. S.:** "The franchiser must provide the franchisee with a certain amount of pre-contractual information before the signing of the contract. They must respect certain obligations for the duration of the contract, such as the transmission of know-how through training and advice, as well as support for the franchisee. The franchisee for their part has financial obligations – entrance fees – and non-financial obligations – respecting the concept and know-how, and the obligation of non-competition, most notably."

**What should a franchiser do if they want to develop abroad?**

**F.-L. S.:** "First of all, they must do an economic feasibility study for their project. Then, their lawyer will determine the structure that is best adapted to their needs: master franchise, joint venture, common subsidiary with a national company, or even a custom-made partnership. Many French firms work internationally nowadays and have the necessary skills and intermediaries for this type of demand." ●

(1) Éditions Joly, collection Pratique des affaires, 593 pages, 65 euros.