



La Franchise En Inde

L'implantation et le développement du marché de la franchise connaît un succès croissant dans ce pays, dont les qualités permettent l'installation de réseaux de franchise, notamment dans les secteurs de l'alimentaire, de la restauration et de l'habillement. **PAR FLORE SERGENT, AVOCATE, SIMON ASSOCIÉS.**

L'Inde, État fédéral, dont les réalités économiques et culturelles sont très diverses, a atteint le 4^e rang mondial en termes de PIB à parité du pouvoir d'achat et est placée au 119^e rang en matière d'indice de développement humain. Toutefois, l'Inde ne figure pas encore au rang des pays développés mais reste l'un des grands pays émergents. De nombreuses entreprises s'implantent dans plusieurs villes très dynamiques, là où la population bénéficie d'un fort pouvoir d'achat. On peut notamment citer, outre Mumbai (Bombay), les villes de Delhi, Gurgaon et Noida/Greater-Noida qui forment l'un des centres économiques les plus dynamiques du pays, mais aussi celles de Chandigarh, Pachkula et de Mohali, ainsi que Bangalore, capitale indienne des nouvelles technologies.

Le pays se développe de plus en plus, notamment avec la construction d'un circuit d'autoroutes reliant les villes de Delhi, Mumbai, Chennai et Calcutta. Ce développement s'illustrant également à travers l'accroissement de la consommation de biens, de services et de la grande distribution.

UN DÉVELOPPEMENT RAPIDE

Le secteur de la franchise a connu un développement rapide, employant désormais en Inde 4 millions de personnes et générant 4 milliards de dollars. Du fait de la crise, de nombreuses personnes ayant fait l'objet d'un licenciement mais disposant d'une indemnité, se sont lancées dans

L'implantation de réseaux d'origine étrangère commence à se développer en Inde, notamment au travers des grandes enseignes américaines.

a doublé au cours de la même période. La grande majorité de ces réseaux de franchise sont originaires d'Inde. Toutefois, l'implantation de réseaux d'origine étrangère commence à se développer, notamment au travers des grandes enseignes américaines. Réciproquement, les réseaux de franchises nés en Inde se développent en s'exportant internationalement.

UNE ORGANISATION EFFICACE

Le succès de la franchise s'illustre également par l'organisation, chaque année, à travers l'ensemble du pays, de salons de franchise et du magasin de détail, notamment le salon annuel Franchise India de Delhi qui est le plus grand salon de la franchise organisé en Asie. Le contrat de franchise ne fait pas l'objet d'une législation propre et est donc régi par le droit des contrats issu de la loi de 1872, sous réserve de certaines règles spécifiques concernant, notamment, le domaine de la santé, permettant ainsi aux parties de jouir d'une grande liberté contractuelle leur permettant d'organiser leurs relations. Cependant, les parties se doivent toujours de respecter certaines règles particulières à l'Inde en dehors du contrat de franchise lui-même, concernant notamment la marque et le droit de la concurrence. Ainsi, en Inde, la marque ne peut faire l'objet que d'un enregistrement par la voie nationale et non internationale ; le droit de la concurrence est quant à lui régi par l'article 3 de la loi sur la concurrence. ■

Flore Sergent,
Avocate, Simon
Associés,
Département
Franchise,
Réseaux et
Distribution.



l'aventure de la franchise en se portant candidat à l'ouverture d'un magasin franchisé. À cela s'ajoute le nombre d'établissements, passé de 48 000 à 120 000 dans la période de 2008 à 2010. De même, le nombre de réseaux de franchise



SIMON ASSOCIÉS est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant une quarantaine d'avocats et juristes à Paris, Lyon, Nantes et Montpellier, dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Le cabinet est organisé autour de dix pôles de compétences complémen-

taires (sociétés et finance, fiscal, entreprises en difficulté, franchise réseaux et distribution, pratiques contractuelles, contentieux médiation et arbitrage, immobilier, social, technologies d'information et de communication, santé).
www.simonassociés.com