

# 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<sup>e</sup> 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](http://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

<b>Introduction</b> .....	<b>6</b>
François-Luc Simon	
<b>CADRE GÉNÉRAL DU DÉVELOPPEMENT DES RÉSEAUX À L'INTERNATIONAL</b> .....	<b>7</b>
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	
<b>APPROCHE SPÉCIFIQUE À CERTAINS PAYS</b> .....	<b>14</b>
<b>Allemagne</b> .....	<b>15</b>
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	
<b>Australie</b> .....	<b>18</b>
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	
<b>Liban</b> .....	<b>45</b>
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	
<b>Maroc</b> .....	<b>48</b>
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	
<b>Russie (Fédération de)</b> .....	<b>51</b>
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	
<b>Conclusion</b> .....	<b>55</b>
Flore Sergent	
<b>Liste des ouvrages et sites internet consultés</b> .....	<b>56</b>

## 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*