

# L'Afrique du sud c'est pas si mal

*La franchise n'est pas encore un concept connu en Afrique du Sud. Pourtant le marché que représente la république d'Afrique du Sud ne devrait pas sembler inintéressant au franchiseur candidat à l'expansion.*

**L'**Afrique du Sud n'est certes pas le premier marché auquel l'on a le réflexe de penser. La notion de prestige nous fait tout de suite rêver aux Etats-Unis ou au Japon, la logique nous amène à penser aux marchés frontaliers, Suisse, Belgique et l'Afrique du Sud sera en définitive la dernière chose à laquelle un franchiseur français songerait.

Pourtant la situation de ce pays présente de nombreux avantages pour les investisseurs étrangers. Grâce à ses ressources naturelles et notamment à l'or, aux diamants et au charbon, ainsi qu'à d'autres minéraux, l'Afrique du Sud a atteint un degré économique qui lui permet de se suffire largement. Cependant elle est toujours en croissance rapide et peut être considérée comme un pays en voie de développement. C'est pourquoi en règle générale l'attitude du gouvernement est d'être extrêmement favorable à des investissements étrangers. Ceci en fait un marché attirant bien qu'à certains égards une attitude protectionniste soit adoptée.

Cette attitude protectionniste se manifeste en particulier lorsque le domaine d'investissement particulier touche à des points d'importance stratégique, c'est-à-dire considérés comme indispensables à la survie du pays dans l'hypothèse d'une guerre ou d'un boycott international. Il s'agira donc de l'industrie de transformation du charbon en fuel, de l'acierie, de la production d'armement, etc...

En revanche les dispositions seront extrêmement favorables

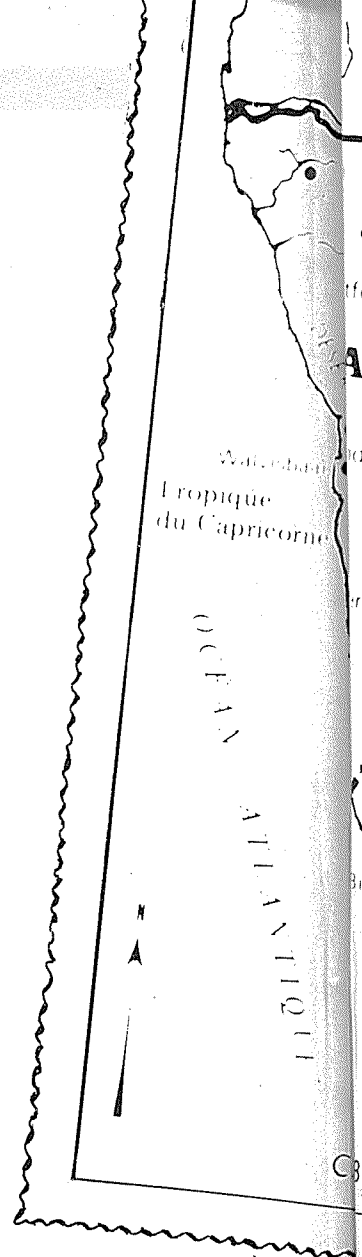
s'il s'agit d'installer des industries nouvelles ou d'en développer et promouvoir d'anciennes. En particulier et ceci peut parfaitement concerner un schéma de franchise, l'apport de know-how technologique, et d'innovation reçoivent un accueil favorable. Et ceci s'explique par le fait qu'étant encore en voie de développement, l'Afrique du Sud n'a pas encore atteint le stade où elle peut se permettre d'investir en recherches pour rentrer dans l'arène de la compétition internationale.

Les formalités d'investissement ne seront donc pas les plus difficiles. Précisons cependant que bien qu'aucun texte n'existe sur le sujet, les schémas où des partenaires Sud Africains participent, même en étant minoritaires, sont vus d'un meilleur œil, car il est considéré comme important que des citoyens d'Afrique du Sud participent, si peu que ce soit, à l'exploitation des ressources du pays et à l'utilisation de son potentiel industriel.

Toujours au stade de l'investissement des facilités seront accordées sous forme notamment de tarifs douaniers incitatifs, facilités d'assurance et d'impôts. Parfois même, sur accord du "Comité des industries nouvelles", dépendant du département du commerce de l'industrie et du tourisme, des aides financières et à l'importation sont accordées par le gouvernement. Ce fut notamment le cas pour la fabrication de moteurs diesel. De toutes façons ce même organisme devra donner un avis favorable pour l'implantation de

toute nouvelle industrie impliquant une importation quelconque de produits ou matériaux.

En revanche, et ceci peut prendre une particulière importance dans le cadre d'un contrat de master franchise, ou de franchise directe, il faudra se préoccuper avant même de contracter, du problème du paiement du droit d'entrée et du rapatriement des royalties. Avant de pouvoir être mis en œuvre, les contrats prévoyant de telles dispositions devront être soumis au Département du commerce de l'industrie et du tourisme, pour une évaluation économique de la transaction et pour une recommandation de la Reserve Bank (l'équivalent de la Banque de France). L'approbation aura essentiellement comme critère l'évaluation du pourcentage des royalties. S'il s'agit d'une simple licence de marque, sans transfert de savoir-faire, elle pourra rencontrer des résistances, le taux moyen accordé étant de 0,5 %. S'il





s'agit d'un savoir-faire le taux moyen montera à 3,5 %. Les taux les plus hauts de royalties autorisés (de 4 à 7,5 %) ne seront accordés que s'il s'agit de la fabrication de biens non destinés aux consommateurs. Quant au droit d'entrée, il sera scrupuleusement étudié afin principalement de déterminer si son montant est raisonnable et s'il n'est pas versé pour le paiement de services existant déjà en Afrique du Sud.

Ce point sera d'autant plus à considérer qu'il ne faut pas oublier que viendront ensuite se greffer des impôts sur cette royalty. Le taux de l'impôt sur les sociétés est de 42 % du bénéfice. S'il s'agit d'un paiement fait à un non résident, celui-ci sera considéré comme ayant un revenu égal à 30 % de l'ensemble des royalties qui lui sont payées. Le débiteur des royalties devra donc effectuer une

retenue à la source égale à 42 % de ces 30 %...

La législation sur les marques de commerce est relativement favorable, encore que proche de la loi française. Elle n'exige pas d'usage de la marque antérieurement à son enregistrement. Par contre cet usage antérieur pourra avoir une importance déterminante si la marque est peu originale ou faible. L'enregistrement du contrat ne sera pas obligatoire mais garantira que l'usage en sera fait au profit du franchiseur.

Quant au droit contractuel il ne contient aucune disposition particulièrement redoutable et les dispositions de sormais classiques des contrats français seront a priori aisément transposables. Cependant, et comme toujours, il faudra prendre soin de s'entourer

de conseillers compétents sur place, non pas tant en matière de franchising, qui ne constitue pas encore dans ce pays une spécialité reconnue, mais en matière de droit commercial et droit de la concurrence, pour adapter à la législation locale nos principes bien établis.

Si, comme nous le disions, ce marché n'est pas le premier auquel l'on songerait, pourquoi une société désireuse d'expansion, et ayant déjà un courant d'affaires vers l'Afrique, comme c'est le cas de nombreuses sociétés françaises, ne s'y intéresserait-elle pas ?

**Me Olivier GAST**

**Avocat à la cour**