

LA FRANCHISE

un modèle pour l'exportation du savoir-faire

La journée d'étude organisée par le CECOD, le 9 décembre dernier à Paris, a réuni quelque 120 participants et une vingtaine d'intervenants. Au menu, les témoignages de plusieurs franchisés implantés aux quatre coins du monde, les grands principes de financement international de la franchise, ses fondements juridiques selon les pays et ses différentes approches techniques (franchise directe, filiales ou succursales, Joint Venture ou Master franchise). Bref, un programme musclé avec, en prime, quelques bonnes recettes pour mieux exporter le «know-how» (savoir-faire) et une liste exhaustive des questions à se poser avant de franchiser à l'étranger.

SAVOIR POSER LES BONNES QUESTIONS

Avant même d'aborder le domaine du droit et de savoir s'il existe dans le pays envisagé une réglementation spécifique sur le franchising, a souligné Me Olivier Gast, «il convient de se demander si la situation économique y est favorable et s'il existe une po-

litique particulière à l'égard des investisseurs étrangers ou de franchise elle-même».

Parmi les domaines, relevant législatif, à examiner soigneusement avant d'implanter hors de l'hexagone : le droit des marques, le droit de la concurrence, les méthodes d'implantation, l'incitation à l'investissement, les contrôles import/export, le droit fiscal, également le droit du travail et celui de l'immobilier en vigueur dans le pays concerné.

Autant dire que pour le seul domaine du juridique la matière est riche et... affaire de connaisseurs, surtout quand on sait, ainsi que l'a précisé Me Hélène Douet, qu'il existe aux Etats-Unis (pour ne citer qu'eux) — où une personne sur sept travaille dans/pour la franchise — plus de 200 réglementations spécifiques, selon la Full Disclosure Law, la loi fédérale promulguée en 1979.

A prendre en compte également, la compatibilité de certaines des clauses du contrat de franchise avec le droit de la concurrence communautaire

.../...

Espaces : n°6 ; janvier 1986