

Franchiser aux États Unis aujourd'hui

Est-il le moment pour les franchiseurs
de Franchise français de se lancer sur
le marché américain?

Andrew A. Caffey
Attorney-at-Law, Washington D.C.
The Best American Franchise Lawyer

La Franchise aux États-Unis

- 10 millions d'emplois
- 500000 franchisés
- \$ 300 milliards de masse salariale
- \$ 700 milliards de sortie
- En termes bruts, 10 fois la taille du marché de la franchise français

Devriez vous entrer sur le marché américain de la Franchise

maintenant?

- Il n'y a pas eu de meilleur moment dans les 30 dernières années pour développer votre programme de franchise sur le marché américain.
- Le marché américain de franchise est développé.
- Le marché américain apprécie particulièrement les produits et services français.
- le dollar est faible par rapport à l'euro.
- La loi fédérale de la franchise est devenu plus souple cette année.

Nouvelle réglementation de la franchise aux USA

- Nous avons maintenant une nouvelle loi de la franchise: La *Federal Trade Commission*, un organisme du gouvernement fédéral, a modifié la loi fédérale de la franchise de 1979 de plusieurs façons. Les règles modifiées sont entrées en vigueur le 1^{er} juillet 2007. Les franchiseurs ont le choix de se conformer aux nouvelles normes à cette date au plus tard le 1^{er} juillet 2008

Nouvelle réglementation de la franchise aux USA

- La nouvelle règle FTC met à jour et modernise la réglementation sur la franchise:
 - La *disclosure* par voie électronique est autorisée
 - L'ancienne *Uniform Franchise Offering Circular* est largement reprise dans la loi fédérale, nous avons donc maintenant une approche réglementaire unifiée; elle s'applique partout aux États-Unis.
 - Les *disclosures* supplémentaires invoquées par la loi aideront les franchisés potentiels

Nouvelle réglementation de la franchise aux USA

- Les changements clés de la nouvelle loi FTC vont aider les franchiseurs français à rentrer sur le marché américain.

Avantages de la nouvelle règle FTC pour les entreprises françaises

- Élimination de la "Première Rencontre Personnelle" exigée pour la *disclosure*.
- Élimination de l'obligation de communiquer le document final dans les 5 jours ouvrables; une plus grande souplesse pour négocier les termes du contrat.