

C M C

FRANCHISE INDUSTRIELLE

Petit-Déjeuner - débat 30 janvier 1987

PROMOTION D'ENTREPRISES ET

FRANCHISE INDUSTRIELLE

Par Maître Olivier GAST
Avocat à la Cour
Cabinet GAST & GAST

INTRODUCTION :

Un des aspects fondamentaux de la troisième convention de Lomé est constitué par la recherche d'une coopération industrielle capable de renforcer la dynamique du développement enclenchée par les Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP).

Si dans les précédentes conventions de Lomé, la coopération industrielle ne s'est pas traduite par des résultats encourageants, c'est parcequ'elle a été envisagée comme une coopération entre deux "puissances publiques", laissant ainsi peu de perspectives de participation aux opérateurs privés des deux partenaires, notamment dans le domaine des PMF.

La troisième convention de Lomé, prenant en considération l'expérience précédente, donne à la coopération industrielle une dimension nouvelle fondée sur une plus grande association des opérateurs. La dimension nouvelle de la coopération industrielle, ainsi inaugurée par la troisième convention de Lomé, correspond en réalité, à un vaste mouvement des Etats ACP, dont l'objectif principal est de faire participer les opérateurs privés au processus de développement.

Le succès de la participation des opérateurs privés dépend largement du choix de la formule de coopération avec le partenaire européen et de leur capacité à la gérer. Au delà des circuits classiques de transfert de technologie et de savoir-faire, les opérateurs privés des Etats ACP semblent avoir, ces derniers temps, donné la préférence à la formule des joint-ventures en raison de l'apport financier et de savoir-faire de l'opérateur privé européen.

A côté de cette formule, une nouvelle forme de coopération industrielle fait actuellement l'objet d'une demande particulière : il s'agit du franchisage industriel. Demandé par les opérateurs privés ACP, le franchisage industriel fait également l'objet de propositions faites par les opérateurs européens. Axé sur l'idée d'un partenariat, le franchisage industriel offre davantage de garanties d'une coopération mutuellement avantageuse. Même s'il n'a pas été expérimenté à grande échelle dans les Etats ACP, cette nouvelle formule appelle un effort d'explication capable de générer une plus grande utilisation dans le proche avenir.

I - QU'EST-CE QUE LE FRANCHISAGE INDUSTRIEL ?

Le franchisage industriel est une forme de collaboration et d'assistance continue entre des entreprises juridiquement indépendantes par laquelle, une entreprise (le franchiseur) concède à une autre, (le franchisé) moyennant une rémunération, un savoir-faire et un ensemble de techniques pour la fabrication de produits qu'il commercialise sous la marque du franchiseur.

Tel qu'il a été défini, le franchisage industriel suppose la mise à la disposition du partenaire ACP des éléments suivants :

- 1 - Une licence de brevet,
- 2 - Une licence de marque,
- 3 - La fourniture d'un savoir-faire,
- 4 - L'assistance avant le démarrage de l'unité
(étude de marché, choix de l'implantation...),
- 5 - La formation du personnel du franchisé,
- 6 - L'assistance technique pendant toute la durée du contrat,
- 7 - Une assistance au niveau de la gestion,
- 8 - Une assistance à la commercialisation des produits fabriqués,
- 9 - La mise à la disposition des équipements de production.

En contrepartie de l'apport du franchiseur européen, le franchisé ACP doit :

- 1 - Payer un droit d'entrée ou redevance forfaitaire initiale,
- 2 - Acquitter une redevance proportionnelle au chiffre d'affaires annuel, et ce, pendant toute la durée du contrat,
- 3 - Financer son investissement,
- 4 - Fabriquer les produits selon les techniques du franchiseur,
- 5 - Promouvoir les produits ainsi fabriqués,
- 6 - Disposer d'un personnel suffisamment qualifié,
- 7 - Connaître le marché sur lequel il va s'implanter,
- 8 - Respecter l'image de marque des produits.

II - LES AVANTAGES DU FRANCHISAGE INDUSTRIEL POUR LES DEUX PARTENAIRES

C'est un véritable contrat de coopération industrielle entre les entreprises des Etats ACP et celles de la CEE ; le franchisage industriel constitue une formule de partenariat fondée sur des avantages partagés.

1 - Les avantages pour le partenaire ACP

Avant même d'être avantageuse pour le partenaire ACP en particulier, la formule du franchisage industriel se caractérise par deux effets sur l'économie des ACP. Ainsi, le franchisage industriel va aider à la formation des entrepreneurs qui seront eux-mêmes des créateurs d'emplois. Par ailleurs, le franchisage industriel aura souvent pour conséquence, la mise en valeur et l'utilisation de matières premières locales.

Le partenaire ACP bénéficie, grâce au franchisage industriel, des avantages suivants :

- a) Le maintien de son indépendance juridique et financière.
Cet aspect constitue l'originalité du système du franchisage industriel par rapport à la formule des joint-ventures.
- b) Le bénéfice d'un savoir-faire et de techniques de fabrication préalablement expérimentés, ce qui lui épargne les frais d'une éventuelle recherche. D'ailleurs, le savoir-faire étant constamment amélioré, il bénéficie des améliorations qui en résultent.
- c) L'assurance d'une assistance continue. C'est également un aspect qui distingue le franchisage industriel du contrat de licence ou de savoir-faire. Grâce à cette assistance, le franchisage industriel répare ainsi une des défaillances des contrats classiques de transfert de technologie.

- d) La fabrication et la commercialisation de produits sous une marque de notoriété internationale.
- e) L'appui du franchiseur au niveau technique, commercial, marketing et de la gestion.
- f) La résolution du problème de l'approvisionnement en matières premières. Néanmoins, dans cette perspective, l'impact économique du franchisage industriel sera plus accentué lorsqu'il tend à mettre en valeur les matières premières locales.
- g) Le bénéfice d'un contrat de durée déterminée certes mais, accompagné d'une très forte probabilité de renouvellement. Généralement le contrat de franchise industrielle est conclu pour une durée de 10 ans. Néanmoins, le franchiseur renouvelle aisément le contrat pour une nouvelle période.

2 - Les avantages pour le franchiseur européen.

Le franchiseur industriel procure au partenaire européen les avantages suivants :

- a) Assurer un développement international sans en supporter le financement,
- b) Accroître la notoriété de la marque,
- c) Bénéficier d'un nouveau marché,
- d) Augmenter ses ressources financières afin d'amplifier son développement international,
- e) Développer la vente de ses matières premières,
- f) Participer à l'effort de développement entamé par les Etats ACP.

III - LES CONDITIONS REQUISES DU FRANCHISAGE INDUSTRIEL POUR S'INTEGRER DANS LE PROCESSUS DE DEVELOPPEMENT DES ETATS ACP.

Pour participer pleinement à l'effort de développement déployé par les Etats ACP, le franchisage industriel doit être fondé sur une technologie adaptée et la mise en valeur ou l'utilisation des matières premières locales.

Certes, l'expression "technologie adaptée" revêt une flexibilité qui ne rend pas aisée sa définition. Néanmoins, grâce au travail effectué par le Centre pour le Développement Industriel (CDI) créé par la convention de Lomé, une approche des critères d'une technologie adaptée a été mise en oeuvre (1).

(1) - Courrier ACP-CEE - Novembre-Décembre 1986.

1 - Les critères des technologies adaptées selon le cas.

- a) Les technologies ont dû s'avérer être commercialement viables tant dans les pays industrialisés que dans les pays en développement et les projets industriels ACP basés sur de telles technologies devraient tomber dans la catégorie des PME,
- b) Le coût d'investissement par poste de travail créé doit être faible,
- c) Le produit fini doit valoriser les matières premières et ressources locales et satisfaire les besoins fondamentaux des populations locales,

- d) Les produits doivent également se substituer aux importations et permettre des économies de devises,
- e) Les installations et équipements appropriés doivent être faciles à monter, à conduire et à entretenir.

Afin de mieux saisir la portée de ces critères, il convient de donner quelques exemples de demandes et d'offres de franchisage industriel, émanant des partenaires ACP et européens.

2 - Quelques exemples pratiques de demandes et d'offres de franchisage industriel.

Au cours de l'année 1986, le CDI a publié des offres et des demandes de franchisage industriel, pour lesquelles il assure la promotion. L'inventaire de ces offres et demandes permet une analyse globale des besoins des pays ACP.

a) Les offres de franchisage industriel

Les entreprises européennes ont fait des propositions de franchisage dans les secteurs suivants :

OBJET DE L'OFFRE	PAYS DU PARTENAIRE	INVESTISSEMENT
Fabrication de peintures bâtiment, sols, industrielles, marines, "off shore"...	BELGIQUE	105.000 Ecus (1) + un bâtiment
Fabrication d'aliments et systèmes d'alimentation pour animaux	BELGIQUE	1,2 MILLION d'Ecus + bâtiment sur terrain de 3 à 5 hectares
Fabrication de produits anti-rongeurs	BELGIQUE	22.000 Ecus + un bâtiment abri
Fabrication d'amortisseurs d'automobiles	GRANDE BRETAGNE	764.234 Ecus (F.B)
Fabrication de couteaux de fourchettes et de cuillères	ITALIE	entre 3.355.525 Ecus et 5.033.286 Ecus (F.B)
Fabrication d'aliments pour animaux, farine de poissons, engrais, silos, aviculture...	BELGIQUE	entre 15.000 et 500.000 Ecus par gamme de produits
Appareils individuels de climatisation	FRANCE	440.000 Ecus

(1) - Valeur de l'Ecu du 26.11.1986 = 1 ECU = 6,81127 FF.

b) Les demandes de franchisage industriel

Les demandes des partenaires ACP ont eu pour objet les domaines suivants :

OBJET DE LA DEMANDE	PAYS DU PARTENAIRE
- Composants électriques et articles d'équipement ménager	MAURICE
- Produits pharmaceutiques	BARBADE
- Produits cosmétiques	DOMINIQUE
- Composants électriques et équipement ménager	MAURICE

- L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE, FISCAL ET JURIDIQUE DU FRANCHISAGE INDUSTRIEL DANS LES PAYS ACP.

A l'image de ce qui se passe dans les Etats membres de la Communauté européenne, il n'existe pas dans les pays ACP de législation particulière au contrat de franchisage industriel. Dès lors, c'est le contrat lui-même qui fera la loi entre les partenaires. Au-delà de ces aspects juridiques la mise en oeuvre d'une coopération industrielle par le biais de la formule du franchisage dépend largement, pour le partenaire européen, de l'environnement économique en général. Avant de s'engager avec un partenaire ACP, le franchiseur européen prête une attention particulière aux aspects suivants :

1 - Le climat d'investissement dans les Etats ACP.

En général, ce climat demeure marqué par la crise internationale. L'aggravation de l'endettement et le manque chronique de devises ont entraîné ces derniers temps une certaine rigueur dans l'investissement. Néanmoins, certains pays sont en train de réviser leurs codes des investissements de manière à les rendre plus attractifs tant pour les entreprises locales que pour les entreprises étrangères.

2 - Les secteurs d'activité "porteurs".

Dans le cadre du franchisage industriel, tel qu'il a été envisagé dans le cadre de la coopération ACP-CEE, certains secteurs sont très intéressants dans la mesure où ils peuvent susciter une demande de franchisage :

- produits alimentaires
- industrie pharmaceutique
- cosmétiques
- produits chimiques
- matériaux de construction
- industrie du tourisme.

3 - La fiscalité des Etats ACP.

La fiscalité est un des éléments que le partenaire européen prend largement en compte. Le partenaire européen souhaite connaître avec précision :

- les taxes qui lui sont imposés lors de l'importation de ses matières premières,
- le régime fiscal du droit d'entrée à percevoir.
- le régime fiscal des redevances.

Par ailleurs, les conventions fiscales sur la double imposition sont prises en compte par le partenaire européen.

4 - Le régime douanier.

Dans certains Etats ACP, il existe un système d'interdiction de l'importation de certains produits. Dans d'autres, par contre, l'importation est autorisée, mais sous forme de contingent arrêté dans le cadre d'un plan annuel d'importation. Assez élevés dans leur ensemble, les droits de douane sont souvent accompagnés de taxes.

Face à cette difficulté, il est conseillé aux franchiseurs européens d'utiliser les matières premières locales et de s'informer correctement avant de décider une implantation.

5 - La procédure de rapatriement du droit d'entrée et des redevances.

Le manque de devises dans certains Etats ACP rend très difficile l'opération de rapatriement. Lorsqu'elle est admise, elle se trouve soumise à une procédure administrative et bancaire très lourde. En général le rapatriement est soumis à un contrôle rigoureux.

6 - Les aspects juridiques.

Les aspects juridiques motivent largement la volonté du partenaire de s'implanter lui-même sur le territoire d'un Etat ACP ou de concéder son système à un partenaire local. Avant de s'engager avec son partenaire, le franchiseur européen vérifie les aspects suivants :

- régime juridique de protection de la marque et du brevet,
- mode de formation du contrat,
- indemnités liées à la rupture du contrat et moyens de reprise de la marque en cas de non renouvellement,
- l'enregistrement du contrat auprès d'une administration locale,
- moyens d'action contre la contrefaçon,
- réglementation nationale des prix et le régime de la publicité,
- le respect de l'exclusivité territoriale et l'acceptation des clauses de non-concurrences,
- les garanties de paiement, la loi applicable au contrat et la juridiction compétente en cas de litige.

Le franchisage industriel en tant qu'instrument de la coopération industrielle entre des entreprises ACP et des entreprises européennes, inaugure une nouvelle possibilité dans la coopération ACP/CEE. Cette formule de collaboration n'est qu'au stade de la promotion. Jusqu'à présent, elle n'a pas fait l'objet de multiples applications. Il est encore trop tôt pour en tirer les enseignements nécessaires. Il faudra attendre quelques années afin de permettre aux opérateurs privés ACP de s'initier à cette nouvelle formule. En ce sens, le système du franchisage en général, doit faire l'objet d'une action de promotion soutenue dans les Etats ACP et suffisamment clarifier pour les franchiseurs européens.