



russe

## LA FRANCHISE EN RUSSIE

*Dans le formidable environnement du capitalisme sauvage et débridé, l'économie russe poursuit, lentement mais sûrement, son chemin vers l'économie de marché. Mais comme l'histoire russe nous le rappelle, rien ne peut se faire dans la demi-mesure et sans la foi.*

**O**n retrouve ici l'âme russe millénaire, tragique et mystique, si chère à Doïstoïevski.

Comment décrire l'atmosphère qui règne à Moscou ? Un mélange de far-west, du Chicago des années 1920, et de Paris sous l'occupation allemande. A la différence que chaque jour un nouveau magasin se crée, un supermarché, une boutique. Dans le grand magasin Goum, en un mois d'intervalle, j'ai répertorié la création de plus de dix nouvelles boutiques. Parmi elles, des franchises aux enseignes européennes et américaines si familières à nos yeux.

Non sans un certain orgueil nos entrepreneurs, les franchisés — néo-colonialistes ou conquérants ? — ont ouvert les premiers les portes de leur concept aux consommateurs russes. Mac Donald's, Pizza Hut, Yves Rocher... ont ainsi montré la voie de la coopération moderne.

Mais peut-on imaginer un contrat de franchise en Russie ?

Ma réponse est oui, mais quel est actuellement l'environnement économique et socio-culturel en Russie et dans quelles conditions juridiques la franchise pourra-t-elle s'y développer ?

### **L'Environnement économique et socio-culturel de la franchise en Russie**

Pour la Russie, il est temps de passer d'un capitalisme désordonné à un capitalisme raisonné et efficient.

Or le concept de la franchise est non seulement propice au développement d'une économie de marché encore native, mais il est aussi et surtout, pour plusieurs raisons, facilement trans-

En premier lieu, il faut bien admettre qu'à la veille de la période communiste, le vaste empire russe avait, dans une large mesure, tenté de s'ouvrir aux investissements étrangers et, ainsi faisant, d'acquérir la maîtrise de nouveaux rouages économiques. Il présentait à cet égard de remarquables dispositions.

Il n'y a pas de raison que ce grand pays, qui est à présent sorti du collectivisme, ait perdu cette aptitude à s'initier à de nouvelles techniques commerciales et financières et à en pénétrer les moindres arcanes.

En second lieu cette faculté est doublée d'une nécessité. La taille et l'importance du marché, obligent les sociétés à se tourner vers un système permettant d'accroître leurs parts de marché tout en évitant des investissements trop importants.

Enfin il est nécessaire de privatiser et de restructurer les entreprises d'état et d'en assurer le développement ainsi que celui des nouvelles sociétés venues.

La franchise est capable de répondre à ces attentes puisqu'elle est aisément assimilable et qu'elle s'adapte sans grande difficulté à l'actuelle Russie tout en aidant à l'épanouissement de son tissu économique.

On peut donc en déduire que la franchise a de l'avenir sur ce marché d'envergure, libéré de toute contrainte apparente.

### **A. Le développement de la franchise en Russie**

Les atouts de la franchise en Russie sont :

a) le fait qu'elle y existe déjà, et qu'elle y soit apparue très tôt ;

b) et surtout le fait qu'elle...

investir à l'est

Mac Donald's, entre autres a ouvert des unités à Moscou bien avant que les changements politiques et sociaux soient intervenus.

Or les franchiseurs qui choisissent de miser sur le franchisage international récoltent rapidement les fruits des efforts investis pour conquérir ces nouveaux marchés.

En témoigne l'opération « Mac Donald's » en Allemagne de l'Est, qui a créé les unités à Leipzig et prévoit environ 19 projets supplémentaires pour 1995.

Puis la société a pénétré le marché hongrois en 1988 à Budapest sous la forme d'une société mixte constituée avec le groupe agricole Babolna. Mac Donald's a également été l'un des premiers franchiseurs à avoir des unités dans les autres villes hongroises. Et enfin au mois de mars 1992, Mac Donald's ouvrait un établissement à Prague.

Un réseau qui s'installe en Russie contribue certes au développement de la franchise dans ce pays, mais il s'assure, de ce fait, de son propre succès.

La Russie, comme les autres républiques de l'ex-U.R.S.S., possède le potentiel nécessaire au développement du système de la franchise.

Bien sûr, les obstacles existent, mais tous les jours, l'intérêt des franchiseurs s'accroît.

Malgré les prix relativement hauts des produits de franchise, malgré l'incertitude économique et politique qui règne et les revenus modestes des consommateurs locaux, l'envie irrésistible de changement est apte à stimuler l'expansion de la franchise, en Europe de l'Est et en Russie.

1. Les avantages

Pourquoi la franchise aurait-elle un avenir en Russie ?

Certainement parce qu'avant toute chose les consommateurs russes désirent avoir accès aux multiples biens de consommation de la société occidentale dont ils ont été privés pendant une si longue période. Or la franchise représente l'outil par le biais duquel leurs souhaits pourront rapidement se concrétiser

essor, comme c'est le cas en l'occurrence.

L'expérience a également montré que la franchise :

— est génératrice de nombreux emplois ;

— est un moyen « simple » pour attirer les investissements étrangers ;

— est un stimulant adapté à une expansion accélérée ;

— est une méthode rapide et peu coûteuse pour transmettre le savoir-faire, et la technologie ;

— constitue un système comprenant les éléments essentiels pour réaliser des affaires et est immédiatement accessible aux masters licenciés et à leurs franchisés ;

— est un moyen par lequel les nouveaux franchisés peuvent *ipso facto* bénéficier de l'expérience du réseau.

2. Les obstacles

Les principales gênes que les sociétés doivent surmonter pour installer leur franchise en Russie sont les suivantes :

Trouver un partenaire « convenable »

C'est peut-être le problème le plus difficile à résoudre, le système communiste ayant découragé l'esprit d'entreprise.

Cela explique le recours fréquent à la création de sociétés mixtes (joint ventures) par opposition aux franchises directes données à des propriétaires indépendants. Ce recours s'explique sans doute également par le fait que le premier texte réglementaire, autorisant réellement les investissements étrangers en U.R.S.S. et datant de 1987, ne prévoyait que des sociétés avec participation de capitaux étrangers (sociétés mixtes), à l'exclusion de toute autre forme sociale. On est par conséquent autorisé à penser que ce type d'entreprises a bénéficié à lui seul de la prime impulsion capitaliste et qu'il en conserve toujours une longueur d'avance.

Travailler avec le système actuel de distribution

L'adaptation est possible même si l'on a affaire en général à un système « stimuli

Garantir le droit effectif de propriété immobilière

Il est important que les droits de propriété soient garantis, surtout lorsque le franchiseur étranger finance ou garantit la sécurité des achats ou des baux. Pour la plupart des investisseurs, la question-clé est de connaître le véritable propriétaire du bien qu'ils désirent acquérir.

Sauvegarder la propriété intellectuelle

Protéger les marques, les raisons sociales, les droits d'auteur, les brevets d'invention, le savoir-faire, est primordial dans le système de la franchise. La Russie est signataire des traités internationaux sur la propriété intellectuelle (en particulier, la Fédération de Russie s'est déclarée continueur des obligations internationales assumées par l'U.R.S.S. et le 9 juillet 1993 le soviét suprême de la Fédération ainsi que le président Eltsine ont adopté une nouvelle loi sur les droits d'auteur et les droits voisins). Mais la Russie n'a pas encore de système suffisamment élaboré pour protéger ces droits de propriété. Elle ne peut notamment pas assurer l'application des décisions judiciaires. Il est bien évident que de cela pourrait ressortir une impression d'insécurité préjudiciable au développement de certains secteurs de l'économie russe.

Financer l'opération

Le manque de capital est parmi les plus sérieuses contrariétés auxquelles se heurtent les investisseurs étrangers. Emprunter aux banques locales ou à d'autres institutions n'est pas recommandable, étant donné que les taux d'intérêts locaux sont beaucoup plus élevés que les taux habituellement pratiqués dans les pays développés. Et la situation ne semble pouvoir s'améliorer qu'avec l'arrivée en plus grand nombre de banques commerciales occidentales.

B. La franchise outil de privatisation

Aujourd'hui, la privatisation est un phénomène de premier plan en Russie. Or il apparaît

La privatisation, seule, n'est pas capable :

1. de résoudre l'épineux problème du chômage,

2. d'augmenter le nombre des nouvelles entreprises,

3. de stimuler ou favoriser les P.M.E.,

4. de garantir l'acquisition du management de base et la formation des gestionnaires. Il faut noter que chaque étape du processus de développement et de changement, se heurte au problème de l'absence de responsables du management suffisamment bien préparés. Ceci freine considérablement l'instauration d'une économie de marché,

5. d'améliorer la qualité, l'apparence, l'efficacité et la rentabilité des entités privatisées (usines, restaurants ou hôtels),

6. de créer des entreprises privées capables de fournir des biens et services en quantité et en qualité suffisantes pour satisfaire aux besoins locaux.

7. de supprimer certains obstacles étant donné l'importance de la tâche,

8. de satisfaire le besoin qu'ont les citoyens de devenir propriétaires,

9. de faire accepter l'introduction de capitaux étrangers comme les aides au développement du secteur privé,

10. de créer une économie prospère et compétitive sur le plan du commerce international.

Au contraire, la franchise est capable de contourner ces écueils notamment en stimulant le développement des petits commerces indépendants, en renforçant leurs projets de croissance par le biais de la formation, des plans de marketing et des autres services assurés par le franchiseur et en entourant ces commerces d'un système mêlant propriété privée (du franchisé) et contrôle central (du franchiseur).

De cette manière elle apporte un remède à l'inertie chronique du système de distribution des entreprises d'état.

En privatisant avec l'aide du franchisage, les besoins en investissements, nécessaires à l'acquisition des entreprises

nue considérablement le coût global des acquisitions.

De plus, avec ce système ne s'opère que la conversion d'entreprises existantes en réseaux de franchises ; table rase n'est donc pas faite des anciennes entités, et l'on évite ainsi de grossir le volume du chômage.

La vitesse à laquelle les petites entreprises peuvent être créées ou transformées en réseau de franchise, facilite le processus de la privatisation par un effet de multiplication, et favorise l'esprit d'entreprise.

### C. L'absence de contrôle du secteur public

Une des questions auxquelles le candidat franchisé doit faire face dans une économie de transition, est l'absence de contrôle du secteur public sur de telles entreprises. Au Canada, aux Etats-Unis et en France (loi Doubin) on assiste à des débats relatifs au degré de réglementation nécessaire à l'implantation des entreprises franchisées. D'aucuns pensent que l'autorégulation est la seule à permettre une franchise viable. Néanmoins, au Canada, aussi bien qu'aux Etats-Unis, et en France, législateurs et classes politiques ont voulu un système préventif assurant la remise, à chaque franchise, de données essentielles relatives à l'accord de franchise, préalablement à la signature de l'accord.

Ainsi les franchiseurs se doivent de présenter toute information nécessaire aux franchisés potentiels sous la forme d'un document qui inclut :

— révélation du système de franchise, nom du franchiseur et ses opérations,

— déclaration financière des comptes du franchiseur dûment vérifiée,

— copie du contrat-type de franchise.

Il est conseillé aux franchiseurs de révéler les noms des établissements financiers et des fournisseurs, de même que ceux des franchisés actuels avec lesquels le candidat pourrait souhaiter entrer en contact.

Mais dans une économie en transition, quelques précautions supplémentaires s'imposent. Si l'on veut éviter les problèmes de franchise, il faut légis-

tion protectrice du candidat franchisé, il serait prudent que les franchisés fassent eux-mêmes appel à la bonne volonté du franchiseur et demandent la fourniture d'informations minimales.

Les relations entre la franchise et le secteur public sont aussi marquées par l'aide étatique apportée lors de la création d'un système de franchise. Différentes organisations internationales participent au financement des opérations de franchise, telles que la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD).

La mise en place de l'organisation Phare (assistance économique et technique de la Communauté européenne à l'ex-U.R.S.S.) et de l'aide du Japon viendront, peut-être, augmenter les sources en capitaux nécessaires à l'expansion de la franchise.

## II. La pratique de la franchise en Russie et son environnement juridique

Le développement pratique de la franchise en Russie a ses particularités.

Actuellement, les contrats des sociétés russes qui travaillent selon le système de la franchise ressemblent plutôt à des contrats de vente qu'à des contrats de franchise. Pour faire évoluer positivement la franchise russe, il faut instaurer un dialogue permanent avec les sociétés étrangères et les organismes de promotion de la franchise dans le monde. Il faut également l'assistance de l'Etat russe : notamment pour la formation de cadres spécialisés (comme cela se fait en France à l'I.U.P. de Colmar) et pour la fourniture d'une aide financière qui encouragerait à la création d'organisations de promotion de la franchise.

Il n'existe pas de législation spécifique à la franchise en Russie, la franchise y est plutôt soumise à un ensemble d'éléments qu'il s'agit à présent d'examiner.

### A. Le régime juridique intéressant les accords de franchise

#### 1. Le droit des marques

Un des batailles qui se dressent devant les franchiseurs de l'ex-U.R.S.S. est en Russie

est la protection de leurs droits en matière de propriété intellectuelle ?

La Russie est en train de renforcer sa législation dans le domaine de la protection des noms commerciaux, des marques, de l'enseigne, des brevets d'invention, comme en témoignent la loi sur les marques et sur l'origine des marchandises (1992), ainsi que la décision du conseil des ministres sur les conseils en brevets (1993) (v. également I/A/2 le paragraphe : « sauvegarder la propriété intellectuelle »).

Ainsi selon l'article 149 des fondements de la législation civile de l'U.R.S.S. (1991) l'enregistrement du nom commercial est obligatoire. Le nom commercial doit être enregistré par l'inscription de la personne morale sur le registre d'Etat. L'inscription régulièrement effectuée confère le droit exclusif d'utilisation du nom. Toute personne utilisant irrégulièrement ce nom doit cesser de l'utiliser et réparer le préjudice.

La projection juridique des noms commerciaux se fait en vertu des dispositions garantissant une concurrence loyale (art. 10, 22, 28 de la loi sur la concurrence, v. partie sur le droit de la concurrence).

La marque nominale doit être enregistrée au Pospatent (l'équivalent de l'INPI en Russie), elle est alors protégée par le droit national et les traités.

Un certificat d'enregistrement est délivré. Ce certificat atteste de la date de l'enregistrement de la marque et du droit exclusif du titulaire de la marque sur les marchandises indiquées dans le certificat (art. 3).

En Russie, les marques non enregistrées au Pospatent peuvent être protégées si ce sont des marques mondialement connues dont la protection juridique est assurée par un pays signataire de la Convention de Paris sur la protection de la propriété industrielle (art. 6 bis de la convention). La Russie est partie à cette convention.

La marque doit être enregistrée au Pospatent par l'intermédiaire d'agents dûment mandatés.

Il est intéressant de noter que la loi sur les marques en Russie

compter de la demande au Pospatent.

— Le renouvellement peut être demandé par le titulaire de la marque durant l'année qui précède le terme de la protection. Le renouvellement est accordé pour dix ans.

L'enregistrement hors délai (six mois au maximum) est possible mais une taxe supplémentaire devra être acquittée. L'utilisation de la marque en infraction avec la loi sur les marques entraîne la responsabilité civile ou pénale du contrevenant.

2. Le droit de propriété

Selon les fondements de la législation civile de l'U.R.S.S. (art. 164) :

1. Le droit de propriété sur les biens est déterminé par la loi du pays de situation des biens.

2. Sauf stipulation expresse contraire de la législation soviétique, les actions relatives au droit de propriété sont soumises au droit du pays où les biens se trouvaient lors de l'événement qui sert de base à l'action.

3. La naissance et l'extinction du droit de propriété sont soumises au droit du pays de conclusion de l'acte, sauf en cas de stipulation contraire des parties. Les biens qui font l'objet d'échanges internationaux sont soumis au droit du pays d'origine sauf accord contraire des parties.

4. Dans une action destinée à protéger ses droits de propriété, le titulaire peut, à son choix demander l'application soit du droit du pays de situation des biens, soit du droit applicable dans le ressort du tribunal devant lequel l'action est formée, soit enfin de la loi applicable au moyen de transport des biens en cause.

La forme de la société mixte (joint venture) dans le cadre de la franchise est largement utilisée en Russie, ces sociétés pouvant être propriétaires des biens nécessaires à la réalisation de leur activité.

La quatrième partie des fondements de la législation civile de l'U.R.S.S. définit la capacité des étrangers et l'application des lois étrangères et des traités internationaux.

Selon l'article 156, les lois étrangères sont applicables en matière de succession des

textes législatifs soviétiques, soit de traités internationaux, soit de l'accord des parties si celui-ci n'est pas en contradiction avec les textes de loi ou enfin en vertu d'une coutume internationale reconnue par l'U.R.S.S.

L'article 157 prévoit divers moyens destinés à faciliter la détermination et l'application du contenu de la loi étrangère :

1. Les juridictions civiles, administratives et arbitrales appliquent les dispositions légales étrangères en respectant l'interprétation officielle et les applications qui en sont faites dans leur pays d'origine ainsi que la doctrine dudit pays. Il en va de même pour déterminer la capacité des personnes morales étrangères puisqu'aux termes de l'article 161, il est dit que :

1) la capacité civile des personnes morales étrangères est déterminée par leurs lois nationales respectives,

2) si elle contracte des obligations, la personne morale ne peut alléguer l'incompétence de son organe ou de son représentant légal que si son droit national le prévoit.

Par ailleurs, si une obligation est légalement formée au regard du droit soviétique, mais est illégale d'après le droit étranger normalement applicable, ce dernier sera écarté.

Selon l'article 170, en cas de conflit entre un traité international ratifié par l'U.R.S.S. et des dispositions de droit interne, les dispositions du traité prévaudront.

Afin de déterminer le contenu des normes étrangères, les juridictions soviétiques ont la possibilité de demander l'assistance du ministère de la Justice d'U.R.S.S. et de tout autre organe ou institution compétent, de même qu'elles peuvent faire appel à des experts. Les parties ont le droit de fournir les documents attestant des normes étrangères applicables à l'espèce.

2. Si les mesures décrites au paragraphe précédent ne permettent pas de déterminer le fond du droit étranger applicable, le droit soviétique s'applique.

L'article 158 pose les limites à l'application de la loi étrangère. Celle-ci n'est pas applicable lorsque ses dispositions sont contraires à l'ordre public soviétique. L'événement

du droit étranger ne peut pas être uniquement fondée sur des difficultés provenant des différences entre le système politique ou économique de l'Etat en cause et celui de l'U.R.S.S.

L'article 162 prévoit qu'en vertu du principe de réciprocité, le gouvernement soviétique peut restreindre la capacité civile des ressortissants dont les Etats ont édicté des mesures similaires à l'encontre des Soviétiques.

L'article 165 prévoit que :

La forme de l'acte est soumise à la loi du lieu de sa conclusion et que les droits et obligations des parties, sont soumis à la loi du lieu d'exécution dudit acte. Néanmoins, l'acte établi à l'étranger ne sera pas invalidé pour irrégularité de forme si les prescriptions posées par la loi soviétique sont satisfaites.

3. Le droit de la concurrence

La loi de la Fédération de Russie sur la concurrence et la limitation de l'activité monopolistique (33 mars 1991), ne s'applique pas aux relations réglées par les dispositions de la protection juridique des inventions, des modèles industriels et des droits d'auteur, sauf dans les cas où ces droits sont utilisés par leurs titulaires délibérément dans un but anti-concurrentiel.

Selon l'article 10 de la loi de la concurrence, l'utilisation et l'apposition non autorisées de la marque ou du nom commercial sont interdites.

L'article 22 prévoit les sanctions suivantes dans le cas d'infraction au droit exclusif sur le nom commercial :

- l'obligation de cesser l'infraction,
- la réparation du dommage,
- le paiement d'une amende en cas de refus de se conformer à la décision du comité anti-monopole ordonnant la cessation de l'infraction.

Selon l'article 149 des fondements de la législation civile de la C.E.I. (1991), le comité anti-monopole et ses administrations territoriales sont compétents pour ordonner la cessation de l'infraction. Ils peuvent infliger des amendes aux sociétés et à leur personnel (organes de gestion) des lors que ces actes ont été commis intentionnellement.

conformement de manière imparfaite aux décisions prises à leur rencontre.

En vertu de l'article 28 de la loi, les décisions du comité anti-monopole peuvent faire l'objet d'un appel. Les organes judiciaires sont compétents pour recouvrer les réparations.

B. La franchise et les investissements

Impossible d'évoquer le sujet des investissements en Russie sans mentionner brièvement les quatre textes qui régissent ce domaine au lendemain du décret du Praesidium du soviét suprême du 13 janvier 1987 qui a donné le véritable coup d'envoi des investissements étrangers en Union Soviétique.

Ces textes sont :

— le règlement du conseil des ministres de la République de Russie du 25 décembre 1990, qui est relatif aux sociétés par actions ;

— la loi du 25 décembre 1990 sur les entreprises et leurs activités ;

— la loi du 4 juillet 1991 sur les investissements étrangers en Russie qui a pris effet le 1<sup>er</sup> septembre 1991 ;

— et enfin le décret du président de Russie en date du 27 septembre 1993, visant à l'amélioration du régime des investissements étrangers.

Comme il a été précisé plus haut, on utilise souvent la structure de la société mixte notamment dans le cadre de la franchise mais nous en avons précisé les raisons et on ne saurait trop espérer que, grâce aux nouveaux textes, les autres formes sociales se développent.

Les sociétés utilisant des investissements étrangers en Russie jouissent de privilèges et dans le cas de contestation portant sur le contrat, il leur sera plus facile de défendre leurs droits devant un tribunal arbitral.

Selon l'article 3 de la loi sur les investissements étrangers dans la Fédération de Russie (4 juill. 1991), les investisseurs étrangers ont le droit d'investir sur le territoire de la Fédération de Russie par :

- la participation aux parts sociales des entreprises qui sont créées en commun avec les personnes morales et les citoyens de la Fédération de Russie ;

autres républiques de l'ex-U.R.S.S. ;

— la création d'entreprises qui appartiennent entièrement aux investisseurs étrangers ou à des filiales de personnes morales étrangères ;

— l'acquisition d'entreprises, de biens mobiliers et immobiliers, de parts sociales, de fonds propres, d'actions, d'obligations et autres valeurs mobilières, ainsi que de tous les autres biens qui peuvent appartenir aux investisseurs étrangers en conformité avec la législation en vigueur au sein de la Fédération de Russie ;

— l'acquisition des droits de jouissance de terrains et d'autres ressources naturelles ;

— par l'acquisition d'autres droits de propriété ;

— toute autre activité permettant d'investir, et étant autorisée par la législation russe y compris l'octroi d'emprunts, de crédits, de biens, et de droits de propriété.

Selon l'article 24 de la loi, les biens qui sont importés en Russie en tant qu'apport étrangers au capital social des entreprises, ainsi que les biens destinés à la production et aux différents besoins de l'entreprise, sont exemptés de la perception des droits de douane et de l'impôt sur les importations.

Selon l'article 25 de la même loi, les entreprises appartenant entièrement aux investisseurs étrangers et les entreprises mixtes où les investissements étrangers constituent plus de 30 % du capital social, ont le droit d'exporter les produits de leur production et d'importer ceux qui leur sont nécessaires sans licence, sauf dans les cas stipulés par les traités internationaux liant la Russie.

Selon les articles 41 et 42 relatifs aux zones économiques libres, les investisseurs étrangers et les entreprises constituées par des investissements étrangers réalisant leurs activités dans lesdites zones, ont des privilèges supplémentaires :

— une procédure simplifiée d'enregistrement ;

— un régime fiscal privilégié ;

— des taux bas de jouissance des terres et des autres ressources naturelles ;

— l'absence de taxes et d'impôts sur les bénéfices et sur les dividendes ;

avec possibilité de sous-location ;

— un régime douanier particulier avec des droits réduits pour l'exportation et l'importation des marchandises, une procédure simplifiée de passage de la frontière d'Etat ;

— une procédure simplifiée d'entrée et de sortie des citoyens étrangers, y compris sans visa.

Dans le domaine des investissements, la République française et la République de l'Union soviétique ont signé un accord sur l'encouragement et la protection réciproques des investissements (le 4 juill. 1989 à Paris). Cet accord est destiné à faciliter l'implantation des sociétés françaises en Russie.

Ce qui est important pour la franchise, c'est que cet accord définit les droits d'auteur, les droits de propriété industrielle (tels que brevets d'invention, marques déposées, modèles et maquettes industriels), les procédés techniques, les licences, les noms déposés, le savoir-faire et les autres droits de même nature comme des investissements (art. 1<sup>er</sup>).

Une des principales préoccupations des franchiseurs étrangers est de savoir comment seront réglés les litiges éventuels entre les parties.

Selon l'accord signé, si le différend entre une partie contractante et un investisseur de l'autre partie n'a pas pu être réglé à l'amiable dans un délai de six mois à partir du moment où il a été soulevé, il peut être soumis par écrit à l'arbitrage.

Néanmoins ce différend doit porter sur les effets d'une mesure prise par l'une des parties contractantes et être relatif à la gestion, l'entretien, la jouissance ou la liquidation d'un investissement.

Le différend sera alors réglé définitivement, conformément au règlement d'arbitrage de la commission des Nations Unies sur le droit commercial international tel qu'il a été adopté par l'assemblée générale des Nations Unies dans sa résolution 31/98 du 15 décembre 1976 (Art. 7).

Chaque partie contractante désigne un membre du tribunal, et les deux membres désignent, d'un commun accord, un troisième membre du tribunal qui est le président du tribunal. Tous les membres du tribunal ont voix

més dans un délai de deux mois à compter de la date à laquelle une des parties contractantes a fait part à l'autre partie de son intention de soumettre le différend à l'arbitrage.

Si les délais fixés n'ont pas été observés, l'une ou l'autre partie contractante, en l'absence de tout autre accord, invite le secrétaire général de l'organisation des Nations Unies à procéder aux désignations nécessaires.

Le tribunal fixe lui-même son règlement. Il prend ses décisions à la majorité des voix. Les décisions sont définitives et exécutoires de plein droit pour les deux parties contractantes.

### C. L'exécution des décisions des tribunaux étrangers et des arbitrages en Russie

Ce qui est important dans un contrat de franchise ce sont ses conditions d'exécution en droit russe.

Par conséquent l'exécution des décisions des tribunaux étrangers et des arbitrages en Russie se fait en conformité avec les traités internationaux liant la Russie (par exemple, la convention sur la reconnaissance et l'exécution des décisions arbitrales étrangères signée le 10 juin 1958 à New York), la législation russe (le Code de procédure civile de la Fédération de Russie 1993), la décision du président de la Fédération de Russie sur le perfectionnement de l'organisation et de l'activité des tribunaux arbitraux de la Russie (1993). L'Oukase du Présidium du Soviet suprême (décision de l'autorité suprême du pouvoir d'Etat ayant force de loi sur la reconnaissance et l'exécution des décisions arbitrales étrangères 1988). La loi sur l'arbitrage commercial (1993) mais aussi l'accord passé entre la République française et l'Union soviétique sur l'encouragement et la protection réciproques des investissements, le 4 juillet 1989 à Paris (v. la partie sur la franchise et les investissements).

Selon la loi sur l'arbitrage commercial, la décision arbitrale, indépendamment du pays où elle a été prise, est reconnue obligatoire et exécutoire. Il suffit de déposer une requête écrite au tribunal arbitral compétent

Selon l'article 436 de ladite loi : les tribunaux de la Fédération de Russie exécutent les commissions rogatoires et les jugements des tribunaux étrangers qui leur sont régulièrement remis concernant certains actes de procédure (remise des convocations et d'autres documents, audition des parties et des témoins, expertise et descente sur les lieux, etc...), à l'exception des cas, où :

1. l'exécution de la commission rogatoire ou du jugement contreviendrait à la souveraineté de l'U.R.S.S. ou menacerait la sécurité de l'U.R.S.S. ;
2. l'exécution de la commission rogatoire ou du jugement relèverait pas de la compétence judiciaire.

L'exécution des jugements et des commissions rogatoires des tribunaux étrangers se fait en conformité avec la législation de l'U.R.S.S.

Réciproquement, les tribunaux de la Fédération de Russie peuvent avoir recours aux tribunaux étrangers.

En conformité avec l'article 62 des fondements de la procédure civile de l'U.R.S.S., la procédure de

communication des actes entre les tribunaux russes et étrangers est déterminée par la législation et les traités internationaux liant l'U.R.S.S. et la Fédération de Russie.

L'article 437 de ce même code prévoit que la procédure d'exécution, dans la Fédération de Russie, des jugements des tribunaux étrangers et des sentences arbitrales, est déterminée par les traités internationaux applicables à ces décisions.

Une réforme de la procédure est en vue, réforme qui tiendra compte de la pratique nationale et étrangère. Elle comprendra l'instauration d'une procédure d'appel et d'un recours en cassation.

Des collèges spécialisés selon les types de conflits seront créés, une procédure de règlement amiable des différends avant l'instance sera aménagée. Tout est mis en œuvre afin d'augmenter l'efficacité de la procédure judiciaire d'exécution des sentences arbitrales.

Autant de bonnes nouvelles pour les franchiseurs français désireux de s'implanter en Russie.

### Conclusion

Si la Russie continue son processus de réforme et son évolution démocratique, si elle veut changer les structures publiques et privées aux fins de créer un système efficace de commerce, d'industrie, et de services, le franchisage pourrait être bien utile en tant que système de distribution permettant aux franchiseurs de développer leur entreprise et aux franchisés d'utiliser une marque et un savoir-faire qui leur assureront rapidement une clientèle et une réussite commerciale.

Comme toujours à l'occasion de l'émergence d'un nouveau système économique, le développement de la franchise en Russie est lent, mais prometteur. En effet, pour le moment, le marché russe n'est ouvert qu'à certains franchiseurs aventureux ! Mais si l'économie se développe toujours dans le bon sens, et si des sociétés continuent de se tourner vers ce système qui leur permet déjà d'accroître leurs parts de marché sans investissements importants, les quelques problèmes existants seront vite éliminés.

En conséquence, la franchise en Russie a un avenir brillant. Son développement permettra à la Russie d'entrer dans le « club » de la franchise internationale.

Et puis surtout la franchise constitue, pour la Russie, le meilleur moyen d'acquérir rapidement les technologies commerciales de l'Europe de l'Ouest, et d'organiser sa distribution, laquelle se trouve être à présent le plus grand handicap des entreprises au moment de la genèse de cette économie de marché. Les Russes semblent l'avoir bien compris, car un fonds de développement de la science, de la technique et de la franchise en Russie a été créé en mai 1993 à Saint-Petersbourg. C'est la première organisation de l'ex-U.R.S.S. fondée aux fins de promouvoir la franchise en Russie et de résoudre les problèmes d'expansion que celle-ci pourrait rencontrer.

Olivier GAST

Avocat à la cour de Paris

Ljoubia STOUPAKOVA