#### Unidroit

# INSTITUT INTERNATIONAL POUR L'UNIFICATION DU DROIT PRIVE

### COMITE D'ETUDE SUR LE FRANCHISAGE

Rapport sur la deuxième session (Rome, 29 au 31 janvier 1996)

(Préparé par le Secrétariat d'Unidroit)

La deuxième session du *Comité d'étude d'Unidroit sur le franchisage* s'est tenue au siège de l'Institut du 29 au 31 janvier 1996. Une liste des participants de cette réunion est annexée au rapport.

En ouvrant cette réunion, le Secrétaire général d'Unidroit, Malcolm Evans, a accueilli les participants au nom du Président de l'Institut, Le Professeur Luigi Ferrari Bravo. Il a tout particulièrement souhaité la bienvenue aux nouveaux arrivés dans le Comité d'étude, le Secrétaire général et Directeur général de l'association Hongroise de franchisage, M. István Kiss, M. Martin Mendelsohn de Eversheds, Londres et M. Guillermo Jiménez, chef de département à la Chambre de Commerce Internationale de Paris.

M. Evans a rappelé l'historique du projet d'Unidroit sur le franchisage dont l'examen avait été proposé pour la première fois en 1985. Le Secrétariat avait préparé plusieurs études préparatoires mais, en raison des autres engagements, il a fallu attendre 1993 pour que le franchisage figure parmi les sujets prioritaires, date à laquelle le Conseil de Direction d'Unidroit a demandé au Président de l'Institut de mettre en place un Comité d'étude. Le mandat du Comité d'étude, tel que fixé par le Conseil de Direction, consistait dans l'examen des différents aspects du franchisage, en particulier la communication d'informations entre les parties avant et après la conclusion du contrat de franchise et les effets des contrats de franchise-maîtresse sur les contrats de sous-franchise. Le Comité d'étude a été également chargé de formuler des propositions au Conseil relativement à tout autre aspect du franchisage qui pourrait être étudié par la suite par l'Institut et d'indiquer, dès que possible, la nature de l'instrument ou des instruments qui pourraient être adoptés. Le Comité d'étude s'est réuni pour la première fois du 18 mai 1994.

En ce qui concernait le franchisage international, le Comité d'étude s'était concentré sur les contrats de franchise-maîtresse. Il avait examiné en particulier la nature des relations entre le contrat de franchise-maîtresse et les contrats de sous-franchise, le droit applicable et les juridictions compétentes, le règlement des différends, les problèmes liés à la nature tripartite de la relation entre le franchiseur, le sous-franchiseur et les sous-franchises, s'agissant notamment de la résiliation et de la communication d'informations.

S'agissant du franchisage interne, le Comité d'étude s'était concentré sur la question de la communication d'informations et avait examiné, entre autres, l'expérience des pays qui avaient adopté ou tenté d'adopter une réglementation dans ce domaine, le rôle des associations de franchise et l'importance des codes de bonne conduite adoptés par ces associations.

Le Comité d'étude était parvenu à la conclusion selon laquelle le franchisage international ne se prêtait pas à l'élaboration d'un instrument tel qu'une convention et avait décidé de recommander au Conseil de Direction que soit élaboré un guide juridique sur le franchisage international, notamment pour les contrats de franchise-maîtresse. Il avait également décidé de recommander que, pour le moment, l'examen d'autres travaux qui pourraient être entrepris dans ce domaine soit différé. Une telle approche présentait une certain nombre d'avantages pour un sujet tel que le franchisage; elle permettrait notamment d'identifier les problèmes susceptibles de se poser

relativement à des questions qui étaient déjà traitées d'une façon ou d'une autre par les législations nationales, qui n'étaient pas propres au franchisage en tant que tel mais qui pouvaient néanmoins affecter des opérations de franchisage. On avait également estimé qu'un tel guide pourrait illustrer les avantages et les inconvénients des différentes options ouvertes aux opérateurs et mettre en garde les parties potentielles à des contrats de franchise contre les divers écueils susceptibles de se présenter. Un autre argument en faveur d'un guide juridique était qu'il pourrait être élaboré dans un délai relativement bref, tandis que de nombreuses années seraient nécessaires dans le cas d'une convention. La rédaction d'un guide juridique n'exclurait pas nécessairement l'élaboration, ou même l'examen à un stade ultérieur de l'élaboration, d'un autre type d'instrument, par exemple une loi modèle.

Le Conseil de Direction de l'Institut avait entériné ces recommandations à sa 74ème session qui avait eu lieu du 29 mars au 1<sup>er</sup> avril 1995. Un certain nombre de membres du Conseil avaient insisté sur l'importance potentielle du franchisage, qui pouvait constituer un instrument très flexible pour le développement et la libéralisation des économies de leurs pays en vue de leur intégration dans le commerce mondial. On avait attiré l'attention sur la nécessité que le guide soit élaboré de manière à éviter tout déséquilibre entre les différentes parties et à permettre à toutes les parties en cause d'en tirer le plus grand profit.

M. Evans a regretté l'absence de M. Burst, de Strasbourg, qui avait eu un empêchement de dernière minute, et du président du Comité d'étude, M. Sevón, dont les fonctions à la Cour de justice de l'Union européenne ne lui avaient pas permis d'être présent. Comme il était de tradition à l'Institut que les réunions soient présidées par un membre du Conseil de Direction d'Unidroit, il a suggéré que M. Alan Rose, Président de l'Australian Law Reform Commission et membre distingué du Conseil, assure la présidence de la réunion, compte tenu également de l'importance particulière que revêtait le franchisage en Australie.

Après avoir pris la présidence, M. Rose a rappelé que l'objectif du Comité d'étude était de pouvoir soumettre le guide à l'approbation du Conseil de Direction d'Unidroit à sa session de juin 1997 et a suggéré que le secrétaire du Comité d'étude, Mme Lena Peters, Chargée de recherches du Secrétariat d'Unidroit, donne un aperçu général des travaux qui devaient être accomplis et des délais dans lesquels on espérait qu'ils pourraient être réalisés.

Mme Peters a indiqué que le Comité d'étude était saisi des projets de chapitres du guide juridique (Etude LXVIII - Doc. 10), un document comportant des observations de M. Calus relatives au franchisage, le guide juridique et l'Europe orientale (Etude LXVIII - (CE) Misc. 1), ainsi qu'un document énumérant sous forme de tableaux le contenu de chaque chapitre tel qu'il avait été proposé dans l'ébauche élaborée par le Comité d'étude lors de sa première session, son contenu réel, les commentaires et questions et suggestions d'ajouts nécessaires soumises par le secrétariat à l'examen du Comité d'étude (Etude LXVIII - (CE) Misc. 2). Les chapitres présentaient de grandes différences de style, de perspective et d'approche générale. Le Comité d'étude devait examiner un certain nombre de points, qui étaient résumés au début du document Misc. 2. Le programme de la réunion était très chargé. Comme l'avait déclaré M. Rose, l'objectif était d'élaborer le guide à temps pour que le Conseil de Direction puisse

approuver sa publication lors de sa session de juin 1997. Le Conseil ne se réunissant qu'une fois par an, le moindre retard pouvait différer la publication d'une année entière. Le calendrier proposé était le suivant:

29 - 31 janvier 1996

Deuxième session du Comité d'étude

Juin 1996:

Date limite pour la version révisée
Date limite pour la mise au point

Septembre 1996: Novembre 1996:

Réunion du Comité de rédaction

Janvier 1997:

Troisième session du Comité d'étude

Juin 1997:

Approbation par le Conseil de Direction et publication

Le Comité d'étude a alors entrepris l'examen des questions générales soulevées dans le document Misc. 2. Les questions soulevées dans le document Misc. 1 ont été prises en compte tout au long des discussions.

#### EXAMEN DES QUESTIONS GENERALES SOULEVEES DANS LE DOCUMENT MISC. 2

#### 1. Les destinataires du guide juridique

En ce qui concernait la question des destinataires du guide juridique, M. Jiménez (CCI) estimait qu'ils varieraient en fonction du mode de distribution. La CCI était une organisation non gouvernementale et n'était donc pas responsable à l'égard des contribuables au même titre qu'une organisation intergouvernementale. Il a suggéré que, si Unidroit devait jouer un rôle dans l'édition juridique, il devait le faire là où le marché de l'édition présentait des failles car, dans une certaine mesure, en proposant un produit à la vente, Unidroit pénétrait dans un marché où il existait des fournisseurs privés pour les mêmes informations. Le marché de l'édition juridique était assez efficace, les juristes savaient en général où trouver les livres lorsqu'ils avaient besoin d'informations, tandis que les franchisés pouvaient avoir un accès moins facile aux informations ou être moins habitués à rechercher des avis juridiques dans des publications.

Le Secrétaire Général a déclaré que, même si Unidroit était une organisation intergouvernementale, il n'était pas une usine à conventions. Unidroit était aussi un Institut de recherches qui, en 70 ans, grâce aux financements généreux des gouvernements, avait essayé d'apporter un élément qualitatif spécifique au processus international. Cela signifiait que les gouvernements de ses Etats membres n'attendaient pas que tous les travaux menés par l'Institut prennent la forme d'une Convention, mais qu'ils pouvaient prendre la forme d'études de droit comparé, et l'organisation estimerait qu'elle aurait rempli ses obligations envers les contribuables. Ces considérations lui rappelaient les arguments qui avaient été évoqués lorsqu'Unidroit avait élaboré les Principes relatifs aux contrats du commerce international. Le Max Plank Institute ou l'Institut de droit comparé de Lausanne auraient pu tout aussi bien être chargés de réunir dix ou douze des principaux experts mondiaux afin de rédiger un Restatement du droit des contrats, mais on avait pensé qu'un certain prestige serait associé à un produit élaboré par une organisation intergouvernementale, que ce produit pourrait être considéré comme tout à fait neutre car il ne prendrait pas parti pour un groupe ou une

autre, quel que soit le domaine concerné. Enfin, le projet n'était pas considéré comme un projet à but lucratif. S'il permettait à l'Institut de réaliser des bénéfices, cela permettrait simplement à Unidroit d'effectuer des recherches sur un autre sujet ou de poursuivre ses recherches sur le franchisage.

Le Comité d'étude considérait que les principaux destinataires du guide étaient les juristes qui avaient une certaine expérience du commerce international, même s'ils ne connaissaient pas parfaitement bien le franchisage. Parmi les destinataires ne figuraient ni le franchisé qui se lançait pour la première fois dans ce type d'activité, ni le juriste qui n'avait aucune expérience dans le domaine du commerce international. S'il était vrai que le guide était rédigé avant tout pour répondre aux besoins des utilisateurs provenant de pays en développement ou en transition, dans lesquels des travaux produits par Unidroit étaient susceptibles d'être considérés comme mieux informés et plus neutres que n'importe quel écrit d'origine privée, les juristes visés comprenaient également les juristes travaillant pour des franchiseurs occidentaux; en effet, dans de nombreux pays, tels que les Etats-Unis et le Canada, l'expérience des juristes auxquels faisaient appel les franchiseurs se limitait presque exclusivement au franchisage interne. En conséquence, ces franchiseurs avaient tendance à essayer d'imposer leurs modèles internes pour la rédaction de contrats internationaux, ce qui ne donnait pas de bons résultats. Les sous-franchisés potentiels, qui étaient des commerçants très expérimentés, devaient également être inclus parmi les destinataires du guide.

#### 2. Accord sur la notion de contrat de franchise-maîtresse

Il a été observé que le concept de contrat de franchise-maîtresse décrit dans les différents chapitres n'était pas le même. Dans tel chapitre, ce qui était décrit correspondait plutôt à un contrat de représentation, dans tel autre la description indiquait qu'il existait une relation directe entre le franchiseur et les sous-franchisés et que le sous-franchiseur ne devait intervenir qu'occasionnellement pour traiter certaines questions. Cela ne correspondait pas au concept traditionnel de relation de franchise-maîtresse, selon lequel un franchiseur dans un pays accordait à un sous-franchiseur dans un autre pays le droit d'ouvrir ses propres points de vente ou d'accorder des sous-franchises à des sous-franchisés. Le Comité d'étude est convenu que la relation traditionnelle de franchise-maîtresse était ce qui était considéré dans ce guide. On a également estimé qu'il fallait insister sur le fait que le guide traitait de la franchise-maîtresse internationale, par opposition à la franchise-maîtresse interne, car certains aspects de la franchise-maîtresse internationale ne se retrouvaient pas dans la franchise-maîtresse interne.

#### 3. Examen des sujets à traiter

Au cours de la rédaction des chapitres, plusieurs membres du Comité d'étude étaient parvenus à la conclusion que l'ébauche qui avaient été adoptée à la première session devait être modifiée. Plusieurs questions mentionnées dans cette ébauche devaient être déplacées d'un chapitre à un autre, d'autres n'étaient pas encore traitées et devaient l'être, d'autres enfin devaient au contraire être supprimées. Il a donc été décidé

grana and such as

d'examiner ces questions pour chaque chapitre en s'aidant des tableaux figurant dans le document Misc. 2 et de dresser une nouvelle ébauche lorsque ce serait nécessaire.

# 4. Lorsqu'il existe plusieurs façons de traiter différents sujets, elles devraient être traitées et, si nécessaire, faire l'objet d'un débat sur leurs avantages et inconvénients respectifs

Au cours de la dernière réunion du Comité d'étude, il avait été décidé que chaque chapitre devrait décrire les options possibles et, pour chacune d'elles, les avantages et inconvénients qu'elles présentaient pour toutes les parties concernées et non pas uniquement pour les franchiseurs. Très peu de chapitres faisaient un réel examen des différentes options possibles et presque aucun ne présentaient les avantages et les inconvénients de la solution ou du point examiné. Il avait été décidé que cela devrait être intégré tout au long du projet. Relativement à la mention des avantages et des inconvénients de certaines solutions, on avait soulevé la question de savoir s'ils devaient être de nature économique et juridique ou seulement économique. On avait alors décidé que l'examen devrait porter sur les avantages et les inconvénients économiques et juridiques.

# 5. Quelle place accorder respectivement à la franchise-maîtresse et aux contrats de franchise par unités?

Il a été observé que bien que le guide ne traitait pas des contrats unitaires de franchise de façon spécifique, il était toutefois exact de dire que les droits accordés par le contrat unitaire de franchise dérivaient du contrat de franchise-maîtresse. De plus, la situation dans laquelle des franchiseurs tentaient d'imposer leurs contrats aux franchisés se retrouvaient également dans les franchises internationales. Il était ainsi nécessaire de prendre en considération le contrat unitaire de franchise, même sans entrer dans les détails. Il faudrait donc modifier ces chapitres qui ont mis l'accent sur les contrats unitaires de franchise et éliminer les détails excessifs les concernant.

#### 6. Faire référence aux instruments internationaux lorsque cela est opportun

Etant donné que le franchisage couvrait un nombre considérable de domaines juridiques différents, le nombre d'instruments internationaux applicables à une situation donnée devrait également être considérable. On a ainsi décidé lors de la première session du Comité d'offrir aux lecteurs des indications sur les instruments internationaux à prendre en compte lorsqu'il faudrait déterminer s'ils sont susceptibles de s'appliquer. Certains chapitres mentionnaient des conventions internationales, mais les membres du Comité étaient favorables à un nouvel examen des questions traitées dans ces chapitres pour vérifier s'il ne fallait pas effectuer des ajouts.

La nature exacte des instruments internationaux à considérer était également étudiée, notamment en ce qui concerne le règlement d'exemption par catégories de la Communauté européenne. On pouvait voir dans le règlement un instrument international dans la mesure où il impliquait quinze Etats, mais il a été souligné que sa

nature différait largement de, par exemple, la Convention de Rome de 1980 sur le droit applicable aux obligations contractuelles. De plus, il s'agissait d'un instrument avec une durée limitée. Il a ainsi été décidé que le règlement devrait être mentionné dans l'Annexe qui contiendra des informations sur les législations nationales et non dans le corps du guide, à l'exception de brèves références si cela s'avérait nécessaire.

#### 7. Eviter les références aux doctrines juridiques

S'agissant des doctrines juridiques, il a été souligné que plusieurs chapitres se référaient à des doctrines juridiques particulières, telle que la doctrine de Calvo, sans expliquer ce qui s'y référait. Etant donné que le guide était destiné à être compris par le plus grand nombre possible, ces références devraient être soit évitées soit expliquées avec des mots simples.

La question a été soulevée de savoir s'il faudrait faire de ces références des notes de bas de page. Alors qu'on estimait que cette possibilité était réalisable, on a rappelé qu'il avait été décidé de ne recourir qu'au compte-gouttes aux notes de bas de page afin de ne pas interrompre le récit.

#### 8 Eviter les informations relatives à la situation dans différents pays

Certains chapitres décrivaient la situation nationale dans différents pays, avec des références aux législations nationales. Tenant compte de l'impossibilité objective de fournir des informations sur la situation dans tous les pays du monde et du fait que toute information à ce sujet serait très vite obsolète, il avait été décidé que le chapitre d'introduction devrait inclure une référence générale aux domaines du droit qui avaient un rapport avec les contrats de franchisage et que toutes autres références supplémentaires spécifiques, parmi lesquelles les références aux législations nationales réglementant le franchisage et le règlement d'exemption par catégories de la Communauté européenne, devraient être contenues dans un annexe du guide. Les lecteurs devraient tout au plus être alertés du fait que, pour certaines juridictions, une question donnée pouvait soulever des difficultés et qu'ils devraient demander l'avis d'un conseiller local.

# 9. Le règlement amiable devrait être traité dans le chapitre relatif à la résiliation

Le règlement amiable était une question particulière mentionnée dans le Chapitre 23 relatif aux documents annexes. La question a été soulevée de savoir s'il ne devrait pas également être mentionné dans le Chapitre relatif à la résiliation. Il a été observé que les questions relatives à la résiliation ou à l'expiration étaient d'une complexité telle que, quelle que soit la clause que les parties incluraient dans leur contrat, elle ne leur permettrait pas de mettre fin à leur relation de façon complète et sans problème. Il pouvait donc être utile de mentionner que les parties pouvaient et devaient travailler ensemble pour parvenir à un règlement aussi souple que possible.

#### 10. Langage neutre:

- pas de références personnelles
- · utiliser un genre grammatical neutre

On a souligné qu'il était nécessaire de ne pas procéder à des jugements de valeur dans la rédaction des chapitres. Le guide juridique n'était pas seulement écrit pour les franchiseurs ou leurs conseillers, mais pour toutes les parties intéressées. Par conséquent, toute prise de position quant aux alternatives à privilégier ou à la valeur d'une solution particulière devrait être évitée. Ce point était essentiel, compte tenu également du fait que le guide n'était pas destiné à apporter des solutions toutes faites - ce qui, en réalité, était impossible car les solutions adoptées devaient être adaptées aux circonstances en cause - mais à refléter les problèmes qui se posaient et les différentes solutions qui pouvaient y être apportées, en présentant les avantages et les inconvénients de chacune de ces solutions. Le guide était destiné à informer toutes les parties concernées de façon équilibrée, afin que ces parties et leurs conseils juridiques soient en mesure de déterminer les questions et les problèmes à examiner dans leur cas particulier et de pouvoir poser les questions pertinentes au cours des négociations. Il était donc essentiel que les appréciations et les jugements de valeur personnels soient exclus. Le Comité en est ainsi convenu.

La nécessité d'écrire dans un genre grammaticalement neutre n'excluait pas d'éventuelles observations des membres du groupe, ceci étant un standard de rédaction admis.

#### 11. Limitation des notes de bas de pages

Bien que l'on ait examiné la possibilité de faire référence, par exemple, à des conventions internationales et à des doctrines juridiques dans des notes de bas de page, on est en général convenu que l'usage des notes de bas de page devrait être aussi limité que possible. Cela se justifiait entre autres par le fait que le guide devait être un instrument que les parties et leurs conseils juridiques consulteraient lorsqu'ils examineraient un contrat de franchise-maîtresse et qu'il était donc de nature plus pratique qu'académique.

#### 12. Concepts nationaux

Il a été rappelé que le Comité avait décidé, lors de sa première session, que les concepts nationaux devraient être évités. En conséquence, des expressions telles que "consideration" et "breach" devraient disparaître. Pour faciliter la rédaction des chapitres, il a été suggéré que le Secrétariat pourrait dresser une liste de termes recommandés qui pourraient être utilisés à la place de telles expressions.

# 13. Glossaire: opportun mais pas suffisant, difficile à lire d'où la nécessité d'insérer plus d'explications dans le texte

Au cours de la préparation de la première ébauche, il avait été proposé d'établir un glossaire de termes économiques et financiers tels que "mark ups" (majorations du prix) et "aggregate amount of the gross network sales to the ultimate consumer" (montant total des ventes brutes du réseau au consommateur final). Cette solution permettait de ne pas expliquer ces expressions dans les chapitres eux-mêmes.

L'idée d'un glossaire a été jugée bonne mais insuffisante. Il resterait nécessaire de fournir certaines explications dans le texte afin de s'assurer que tous les lecteurs comprennent et ne doivent pas passer d'une partie du livre à une autre. Compte tenu des différentes catégories d'utilisateurs concernés, le guide devrait être rédigé dans un style simple et facilement accessible.

D'une façon générale, la terminologie utilisée devrait être aussi uniforme que possible. Avant que le Comité ne commence à élaborer la première version du guide, un document qui tentait d'introduire une terminologie uniforme, rédigé par A. Konigsberg pour l'Association internationale des avocats, avait été distribué à tous les membres du Comité d'étude. En réalité, la terminologie suggérée dans ce document n'avait pas été suivie par les rédacteurs des chapitres, qui ont de nouveau été invité à utiliser cette terminologie.

#### 14. Résumés

Il a été remarqué que la plupart des chapitres n'étaient pas accompagnés de résumés. La nature de ceux-ci a fait l'objet d'une discussion. Il y avait principalement deux alternatives: de simples listes énumérant les point traités dans le chapitre ou des résumés plus narratifs résumant brièvement le contenu du chapitre; Il a été décidé d'utiliser les listes contenues dans les tableaux figurant dans le document Misc. 2 pour se faire une idée précise de ce qui devrait exactement être inclus dans les différents chapitres et de ne décider de la forme définitive des résumés qu'à une date ultérieure.

#### 15. Ne pas inclure de clauses contractuelles

Lors de la première réunion du Comité, il avait été décidé que les clauses contractuelles devaient être évitées. Cette idée a été réitérée et les rédacteurs ont été invités à supprimer toutes les clauses qu'ils pourraient avoir insérées dans leurs chapitres. A cet égard, certains étaient préoccupés par le fait que, s'il n'y avait aucune clause et si les termes juridiques devaient être évités, le guide serait plus économique que juridique.

En réponse à cette préoccupation, il a été rappelé que la raison pour laquelle les clauses contractuelles devaient être exclues du guide était qu'il fallait éviter de recourir inconsidérément aux exemples, car on risquait que certains lecteurs reprennent simplement les clauses contenues dans le guide pour les insérer dans leur contrat,

qu'elles soient ou non adaptées à ce contrat particulier. Cela devait être évité à tout prix et les exemples de clauses devaient donc nécessairement être exclus du guide.

16. Ne pas prendre position: parti pris fréquent en faveur du franchiseur. Les chapitres doivent contenir des informations suffisantes pour permettre à un juriste provenant d'un pays en développement, en transition vers une économie de marché ou, en général, ne connaissant pas bien le franchisage, d'opérer

Il a été remarqué que de nombreux chapitres semblaient examiner les questions traitées et les alternatives offertes exclusivement du point de vue du franchiseur. Puisque les franchiseurs n'étaient ni les seuls ni même les principaux destinataires de ce guide, un tel parti pris devait être supprimé. Par conséquent, dans plusieurs chapitres, il était nécessaire d'ajouter les points de vue du sous-franchiseur et, si nécessaire, des sous-franchisés, afin de dresser un tableau équilibré.

De plus, le guide devait fournir des informations suffisantes pour aider les juristes de pays en développement ou en transition vers une économie de marché, ainsi que les juristes provenant de pays industrialisés mais ne connaissant pas bien le franchisage, d'opérer et de poser les questions pertinentes.

#### 17. Plusieurs chapitres nécessitaient plus de détails

Il a été souligné que plusieurs chapitres nécessitaient des explications plus détaillées. Ils soulevaient souvent les questions pertinentes en rapport avec le sujet traité dans le chapitre en question, mais ils n'étaient pas suffisamment détaillés, ne donnaient pas d'exemples illustrant le propos de l'auteur et n'offraient pas une présentation critique des avantages et des inconvénients des différentes solutions qui pouvaient être retenues pour résoudre une question particulière. Il a été décidé que cela serait fait.

# 18. Propositions pour le Comité de rédaction: la première rédaction sera réalisée par Unidroit, après quoi les membres du Comité de rédaction seront conviés

Le guide juridique devait former un ensemble harmonieux et c'est pourquoi, le langage devait être uniforme. Il serait alors nécessaire de rédiger les contributions de façon extensive. Le Secrétariat d'Unidroit était le mieux placé pour le réaliser, en partie du fait que le guide était en train d'être préparé et publié par Unidroit. L'Institut serait responsable de son contenu et de sa forme. Un Comité de rédaction, composé de deux ou trois membres du Comité d'étude avec le Secrétariat d'Unidroit, examineraient alors le projet tel que rédigé en vue de faire des propositions d'ajouts à faire, d'éliminations ou de changements de place de certaines parties d'un chapitre vers un autre. Le Comité de rédaction serait également chargé de s'assurer de l'absence d'erreurs de fait dans le texte.

proposition a été acceptée et les chapitres ont donc fait l'objet d'une discussion d'ensemble.

Les Chapitres 1 et 1A traitent tout deux des différents types d'accords constituant des alternatives au franchisage. La question du nombre de détails qu'il faudrait utiliser pour leur description a été débattue, ainsi que l'insertion ou l'exclusion des avantages et inconvénients de chaque alternative.

On a souligné l'intérêt que présentaient, notamment pour les pays en développement, l'insertion de quelques indications sur les avantages et les inconvénients des différents types d'activités commerciales. On a toutefois considéré que le guide ne devrait pas entrer trop dans les détails, mais devrait se contenter de signaler les principales alternatives en présence, en précisant qu'elles pourraient être plus viables que la franchise-maîtresse, mais que ce guide en particulier ne traitait que des contrats de franchise-maîtresse. On a jugé utile d'indiquer les avantages que présentait la franchise-maîtresse sur ces autres types d'accords, même si une fois encore on estimait inopportun de rentrer trop dans les détails. Un débat sur les avantages et inconvénients de la franchise-maîtresse en général a également été jugé opportun.

En plus des avantages et inconvénients de la franchise-maîtresse, il faudrait aussi traiter des bénéfices du franchisage en tant que tels. Il a été estimé que les bénéfices du franchisage auraient plus leur place dans la partie relative au "franchisage dans l'économie".

La question de savoir s'il faudrait mentionner le contrat de franchise modèle actuellement préparé par la Chambre internationale de commerce de Paris a également été débattue. Certains étaient d'avis qu'il faudrait le mentionner, étant donné que le jour où le guide serait publié, la loi modèle aura été adoptée et qu'il était important que les lecteurs n'aient pas le sentiment que le guide n'était pas fiable parce que cet instrument n'était pas mentionné. Les nombreuses difficultés rencontrées au cours de la préparation d'un contrat de franchisage modèle, pas seulement au sein de la même branche d'activité commerciale mais également pour les activités d'une seule et même société, ont été soulignées et une grande peur que le contrat type pourrait être utilisé aveuglément sans tenir compte des faits de l'espèce auxquels on l'appliquait a été exprimée, notamment en ce qui concernait les effets désastreux pour la partie la plus faible d'une utilisation aussi aveugle. Certains membres du groupe ont ainsi estimé qu'il était nécessaire de s'assurer qu'aucune référence au contrat type ne soit interprétée comme une approbation. Finalement, il a été décidé que l'introduction, dans la partie relative à l'historique du projet, devrait indiquer que plusieurs options ont été envisagées par le Comité d'étude lorsqu'il avait étudié la question de l'instrument le plus approprié pour le franchisage, parmi lesquelles la rédaction d'une convention internationale et la préparation d'un contrat type. Ces deux alternatives ont été rejetées par le Comité qui les a jugées inopportunes, également en considération du fait que le guide devait se concentrer sur les contrats de franchise-maîtresse dont le contenu était presque entièrement négocié. Il faudrait mentionner l'existence de la CCI et d'autres contrats types, mais sans les décrire en détail. Cela se justifiait également du fait que le contrat type de franchise ne concernait que les contrats unitaires de franchise à l'exclusion des contrats de franchisemaîtresse.

S'agissant des accords de distribution, il a été souligné qu'il existait des différences ou des nuances de signification que le guide devrait refléter. Le terme "accord de distribution" recouvrait dans un pays la notion de concessionnaire, dans un autre celle de concession ou de distribution contractuelle. Ce qui, par exemple, était en Belgique un concessionnaire de vente ne pouvait pas nécessairement être traduit par "distributorship" (accord de distribution).

Les différentes sortes et méthodes de franchisage devraient être décrites dans le chapitre d'introduction, bien qu'il fallait souligner que le sujet traité dans le guide était la franchise-maîtresse.

La distinction faite dans le Chapitre 1 entre cinq types différents de franchise a été jugée trompeuse. La division en deux, franchise directe et franchise-maîtresse, a été estimée comme étant plus appropriée, le franchisage au moyen de filiales ou de succursales et les contrats de développement régional étant des sous-divisions du franchisage direct. Les *joint ventures* devraient être traités séparément car, dans le contexte du franchisage, ils étaient toujours combinés soit avec un contrat de développement, soit avec un contrat de franchise-maîtresse qui était négocié selon les conditions normales du commerce entre le franchiseur et le *joint venture*. Il était possible que le contrat de franchise-maîtresse perdure alors que le contrat de *joint venture* était résilié.

Il a été souligné que, très souvent, les projets de chapitres se référaient au franchisage interne et non au franchisage international. On a estimé que c'était inévitable, car les expériences en matière de franchisage concernaient surtout le franchisage interne et non le franchisage international. Il était donc nécessaire d'extrapoler à partir d'expériences internes pour traiter du franchisage international. On a suggéré qu'il serait nécessaire d'énoncer très clairement au début du guide que, même si l'on se référait au franchisage interne, ce qui était suggéré, le cas échéant, était une application possible de cette expérience au franchisage international.

Le Chapitre 1 contenait actuellement une partie traitant de certains problèmes: vente pyramidale, loi applicable et juridictions compétentes, réglementations en matière de droit du travail et renouvellement du contrat. Ces questions étant traitées dans d'autres chapitres du guide, il a été considéré qu'elles n'étaient pas utiles dans celui-ci et ont donc été supprimées. Il a également été décidé que les engagements additionnels énumérés dans le Chapitre 1 (entre autres exclusivité territoriale et approvisionnement exclusif) devraient également être supprimés car ils étaient traités dans d'autres chapitres.

On a souligné que la pratique évoluait, en ce sens que les franchiseurs américains imposaient rarement que la loi applicable au contrat de sous-franchise soit la loi des Etats-Unis. Ils imposaient toujours leurs formules de contrats mais, en général, elles étaient maintenant traduites dans la langue du pays concerné. Le contrat de sous-franchise était soumis à la loi nationale des sous-franchisés, tandis que le contrat de franchise-maîtresse était soumis à la loi du franchiseur. La déclaration dans le Chapitre 1 selon laquelle la loi des Etats-Unis était imposée pour les contrats de sous-franchise devrait donc être modifiée.

Des modifications devaient également être apportées au Chapitre 1 s'agissant de la référence à l'arbitrage et à la façon et aux raisons pour lesquelles on avait recours aux juridictions arbitrales, de la question du choix de la loi applicable dans une procédure arbitrale et des inconvénients possibles pour les franchisés de clauses de choix de loi associées à l'arbitrage. On a estimé que cette déclaration était trop catégorique car, même en présence d'une clause d'arbitrage, les parties pouvaient toujours choisir la loi applicable à leur contrat et les législations nationales d'ordre public seraient toujours applicables.

Enfin, le Comité d'étude a décidé qu'il devrait y avoir une Introduction rappelant l'historique du projet d'Unidroit, illustrant comment et pour quelles raisons la décision avait été prise d'élaborer un guide juridique et présentant les objectifs du guide. Elle devrait également inclure une partie consacrée au "Franchisage dans l'économie mondiale", qui contiendrait une discussion générale sur les avantages du franchisage en tant que forme de commerce.

Cette Introduction serait suivie par une **nouveau Chapitre 1**, résultant de la fusion des Chapitres 1, 1A et 2 et de certaines parties du Chapitre 3. Les parties de ces Chapitres qui se répétaient seraient supprimées. Ce nouveau Chapitre 1 contiendrait une définition descriptive du franchisage et de ses éléments essentiels, une description des différents types de franchisage utilisés dans le franchisage international et des alternatives au franchisage.

Le guide devrait également traiter une autre question, à savoir le fait que dans certains pays il serait impossible de conclure un contrat de franchise-maîtresse complet, et ce pour plusieurs raisons, parmi lesquelles une interdiction légale de ce type de commerce. Dans ces pays, seule une sélection des clauses normalement contenues dans un contrat de franchise-maîtresse seraient incluses.

| Chapitre     | Titre | Contenu du premier projet | Contenu tel que révisé                     |  |  |
|--------------|-------|---------------------------|--|--|--|
| Introduction |       |                           | Historique du Projet d'Unidroit (ex Ch. 1) |  |  |
|              | }     |                           | antécédents juridiques des membres du      |  |  |
| (nouveau)    | į     |                           | Comité d'étude                             |  |  |
| ` .          | 1     | *                         | Franchisage dans l'économie mondiale       |  |  |
| [Peters]     | 1     |                           | Origines du franchisage                    |  |  |
|              |       | 1                         | Avantages du franchisage (y compris        |  |  |
|              |       |                           | les processus de privatisation) (ex Ch. 1) |  |  |
|              |       |                           | Objet du guide (ex Ch. 1)                  |  |  |
|              | 1     | 1                         | Description du guide et de ses principales |  |  |
|              |       |                           | caractéristiques                           |  |  |

| Chapitre               | Titre        | Contenu du premier projet                                  | Contenu tel que révisé   |
|------------------------|--------------|--|--|
| Chapitre 1             | Introduction | Le franchisage dans l'économie                             | Définition du franchisage et description des éléments essentiels   |
| / O                    |              | mondiale, avec des exemples de                             | du franchisage   |
| (ex Chs. 1,            |              | ce qui peut être franchisé et une                          | Contrats de franchise et autres contrats:  • représentation  |
| 1A, 2 et parties de 3) | <b>;</b>     | indication des problèmes et<br>litiges pouvant apparaître: | représentation     distribution, y compris spécification des différences   |
| parties de 3)          | <u> </u>     | vente pyramidale   | terminologiques entre pays   |
| [Peters]               |              | loi applicable et tribunaux                                | • licence  |
|                        | 1            | compétents   | transfert de technologie   |
|                        |              | réglementations en   | Le franchisage international et les différentes méthodes utilisées:  |
|                        | 1            | matière de travail renouvellement du contrat               | 1) le franchisage direct   |
|                        |              | Historique du projet d'Unidroit                            | franchisage à travers une filiale ou une succursale     contrats de développement  |
|                        |              | Objet du Guide   | 2) contrats de franchise-maîtresse   |
|                        |              | Définition du franchisage                                  | Joint ventures associés à des contrats de développement régional   |
|                        |              | Eléments essentiels du                                     | 1  |
|                        |              | franchisage  | joint venture est une option (conditions économiques du pays   |
|                        |              | Engagements additionnels Contrats de franchise et autres   | d'accueil)   |
|                        |              | contrats de franchise et autres                            | Autres formes de contrats de franchise internationale  contrats de licence simple  |
|                        |              | représentation   | CFM simplifiés   |
|                        |              | distribution   | contrats hybrides de franchise/licence   |
|                        |              | licence  | contrats de représentation régionale (ex Ch. 1A)   |
|                        |              | transfert de technologie                                   | Réf. à des contrats qui ne sont pas des franchises même s'ils sont   |
|                        |              | Le franchisage international et                            | parfois appelés une franchise - sous-franchiseur agissant comme  |
| -                      |              | les différentes méthodes<br>utilisées:                     | intermédiaire (ex Ch. 14)<br>Le fait que dans certains pays un contrat de franchise complet ne   |
|                        |              | franchisage direct   | convient pas   |
|                        |              | franchisage à travers une                                  | La nécessité d'adapter le système de franchise aux besoins locaux  |
|                        | ,            | filiale on une succursale                                  | et aux exigences légales   |
|                        |              | contrats de développement                                  | Le type de franchisage qui est traité dans le guide: contrats de   |
| İ                      |              | contrats de franchise-                                     | franchise-maîtresse  |
|                        |              | maîtresse  | 1) Avantages et inconvénients  |
| j                      |              | joint ventures Avantages du franchisage                    | (a) Insatisfaction suscitée par les CFM en raison:  du manque de contrôle par le franchiseur sur   |
|                        |              | Le type de franchisage qui est                             | le système franchisé   |
|                        |              | traité dans le guide                                       | des problèmes liés à la résiliation des CFM  |
|                        |              | Environnement juridique                                    | du partage des redevances entre le franchiseur   |
| 1                      |              | législation générale                                       | et le sous-franchiseur (ex Ch. 1A)   |
| j                      |              | législation spécifique                                     | (b) prise en compte des dépenses importantes générées par  |
|                        |              | [  | une franchise-maîtresse (ex Ch. IA) (c) Conséquences lorsque le franchiseur est une partie au  |
|                        |              | . 1  | contrat (ex Ch. 1A)  |
|                        |              | •  | 2) facteurs à prendre en compte dans la décision de s'installer  |
|                        |              | 1  | dans un pays et de déterminer l'instrument qui convient le mieux   |
|                        |              | <u> </u>   | (CFM on autre contrat):  |
|                        |              | İ  | circonstances économiques affectant le choix   |
|                        |              |  | de l'instrument  |
|                        |              |  | <ul> <li>facteurs juridiques dans le pays d'accueil</li> <li>la dimension et la nature du marché potentiel</li> </ul>                          |
|                        |              | į  | pour les unités franchisées dans le pays d'accueil   |
| Ì                      |              | 1  | mesure dans laquelle le franchiseur voudra   |
| 1                      |              |  | exercer un contrôle sur le sous-franchiseur  |
| ļ                      |              | ]  | l'expérience, l'importance et l'engagement du  |
| j                      |              | ]  | sous-franchiseur   |
| †                      |              |  | le partage des responsabilités et des revenus entre le<br>franchiseur et le sous-franchiseur   |
| 1                      |              |  | ranchiseur et le sous-tranchiseur     considérations culturelles   |
|                        |              | ]  | identité et expérience des parties (ex Ch. 2)  |
| ļ                      |              |  | avec plus de détails sur:  |
| ļ                      |              | ļ  | la description de l'environnement économique et ses  |
|                        |              |  | effets   |
| į                      |              | [  | les espérances commerciales raisonnables des parties  le services es et l'entrégience des parties  le services es et l'entrégience des parties |
| ŀ                      |              | · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·                      | <ul> <li>la connaissance et l'expérience des parties</li> <li>Ajouter une partie sur l'attitude réservée au franchisage par le</li> </ul>      |
| 1                      |              | ļ  | Ajonter une partie sur l'attitude l'eservée au hancinsage par le pays d'accueil  |
| 1                      |              | ]  | Effets sur la relation entre le franchiseur et les sous-franchisés si  |
| 1                      |              | [  | le franchiseur a acheté ou a loué les locaux des sous-franchisés   |
|                        |              | ļ  | (ex Ch. 1A) - localisation à déterminer]   |
| 1                      |              |  | Environnement juridique  |
| ]                      |              |  | Lois générales   |
| j                      |              |  | Lois particulières (référence à l'Annexe)  |

| C11          | 7014            | 0 4   | programme to the second            |                                       |
|--------------|-----------------|---|------------------------------------|---------------------------------------|
| Chapitre     | Titre           | Contenu du premier projet                     | Questions/commentaires             | Contenu tel que révisé                |
| Chapitre 1A  | Alternatives au | Insatisfaction suscitée par les               | Dans une relation de franchise-    | Fusion dans le Chapitre 1             |
|              | franchisage     | CFM en raison:                                | maîtresse, si le franchiseur       |                                       |
| [Konigsberg] |                 | du manque de contrôle par                     | achetait ou louait les locaux      | Parties supprimées:                   |
|              |                 | le franchiseur sur le                         | utilisés par les sous-franchisés,  | , , , , , , , , , , , , , , , , , , , |
|              |                 | système franchisé                             | dans quelle mesure cela            | Royalties payables directement        |
|              |                 | <ul> <li>des problèmes liés à la</li> </ul>   | modifierait-il leurs relations?    | an franchiseur:                       |
|              |                 | résiliation des CFM                           | Si le franchiseur était partie au  | Programme de développement            |
| . [          |                 | <ul> <li>du partage des redevances</li> </ul> | contrat, quelles en seraient les   | Impôts retenus à la source            |
| }            |                 | entre le franchiseur et le                    | conséquences?                      | •                                     |
|              |                 | sous-franchiseur                              | Les royalties payables             |                                       |
|              |                 | Autres formes de contrats de                  | directement au franchiseur par     |                                       |
|              |                 | franchise internationale                      | les sous-franchisés: quelles       | ,                                     |
|              |                 | contrats de licence simple                    | conséquences ont-elles sur leur    | •                                     |
| - 1          |                 | CFM simplifiés                                | relation?                          |                                       |
| ĺ            |                 | contrats hybrides de                          | Le représentant régional est-il    | •                                     |
|              |                 | franchise/licence                             | considéré comme un employé         |                                       |
| j            | ļ               | contrats de                                   | lorsqu'il a des fonctions de       |                                       |
| j            | ļ               | représentation régionale                      | supervision?                       |                                       |
|              | · ·             | Conclusion                                    | Pourquoi le représentant           |                                       |
|              |                 |   | régional recevrait-il une portion  | •                                     |
|              |                 | İ   | de la redevance initiale de        |                                       |
| 1            |                 |   | franchise pour les points de       |                                       |
|              | ** .            |   | vente détenus par le franchiseur?  |                                       |
|              |                 | 1   | Impôts retenus à la source:        |                                       |
|              |                 | į   | expliquer pourquoi il serait       |                                       |
| İ            |                 | í   | approprié de prévoir le paiement   |                                       |
| }            |                 | j   | direct au représentant régional    |                                       |
| 1            | 1               | ļ   | par le franchisé - n'est-ce pas la |                                       |
|              | Ì               |   | pratique courante?                 |                                       |
|              | 1               | :   | Programme de développement:        |                                       |
| j            |                 | 7   | que risquerait le représentant     |                                       |
| {            |                 |   | régional si le franchiseur         |                                       |
| 1            |                 |   | n'acceptait pas les candidats      |                                       |
| 1            | J               |   | proposés?                          | :                                     |

| Chapitre   | Titre                        | Contenu du premier projet                   | Contenu tel que révisé            |
|------------|------------------------------|---|-----------------------------------|
| Chapitre 2 | Options pour la distribution | Types d'instruments commerciaux disponibles | Fusionné dans le nouveau Chapitre |
|            | internationale               | pour le franchisage international           | 1                                 |
| [Zeidman]  |                              | franchisage par unités                      |                                   |
|            |                              | contrats de développement traditionnels     |                                   |
|            |                              | approches hybrides (JV)                     |                                   |
|            |                              | franchise-maîtresse                         |                                   |
|            |                              | Facteurs à prendre en compte lors de la     |                                   |
|            |                              | conclusion d'un CFM:                        |                                   |
|            |                              | détails de la relation franchiseur-sous-    |                                   |
|            | j                            | franchiseur-sous-franchisé                  |                                   |
|            |                              | économie du contrat de franchise            |                                   |
|            |                              | facteurs juridiques dans le pays d'accueil  |                                   |
|            |                              | dimensions et nature du marché potentiel    |                                   |
|            |                              | pour les unités franchisées dans le pays    |                                   |
|            |                              | d'accueil                                   |                                   |
|            |                              | mesure dans laquelle le franchiseur         |                                   |
|            | 1                            | souhaitera exercer un contrôle sur le       |                                   |
|            |                              | sous-franchiseur                            |                                   |
|            |                              | expérience, importance et engagement du     |                                   |
|            |                              | sous-franchiseur                            |                                   |
|            |                              | partage des responsabilités et des revenus  |                                   |
|            |                              | entre le franchiseur et le sous-            |                                   |
|            |                              | franchiseur                                 |                                   |
|            | }                            | considérations culturelles                  |                                   |
| -          |                              | identité et expérience des parties          |                                   |

#### Chapitre 3: Questions générales concernant la rédaction

Au cours de débats, le Comité avait tout d'abord décidé d'éliminer le Chapitre 3 car il estimait qu'il était inutile étant donné que la plupart des informations qu'il contenait avaient mieux leur place dans d'autres chapitres. En conséquence, le Comité a pourtant réalisé que certaines séries de questions seraient mieux traitées dans un chapitre relatif à la rédaction et à la négociation. Il a ainsi été décidé d'instaurer à nouveau le chapitre avec le contenu tel qu'il est indiqué dans le tableau ci-dessous.

| Chapitre         | Titre                    | Contenu du premier projet           | Contenu tel que révisé   |
|------------------|--------------------------|-------------------------------------|--|
| Chapitre 3       | Questions générales      | Définition des CFM                  | Langue du contrat et autres documents                            |
|                  | concernant la rédaction  | Nature tripartite de la relation    | Rôle du préambule du contrat                                     |
| Nouveau chapitre |                          | Motifs pour lesquels on choisit les | Négociation du contrat   |
| numéro: 2        | Nouveau titre: Questions | CFM                                 | explication de la déclaration selon laquelle                     |
|                  | générales relatives à la | Facteurs à prendre en compte:       | les CFM sont plus souvent négociés que les                       |
| Peters,          | négociation et à la      | nature et importance des            | contrats unitaires   |
| anciennement     | rédaction                | franchisages réalisés par           | l'importance du choix de l'autre partie                          |
| Zeidman]         |                          | d'autres entités sur le même        | Comparaison entre un CFM régional et                             |
| -                |                          | territoire                          | international  |
|                  |                          | connaissance qu'a le sous-          | Clauses particulièrement importantes même si                     |
|                  |                          | franchiseur de l'activité           | elles ne sont pas nécessairement propres aux                     |
|                  |                          | franchisée                          | contrats de franchise  |
|                  |                          | confiance envers le sous-           | clauses relatives à l'autonomie                                  |
|                  |                          | franchiseur                         | clauses d'intégralité  |
|                  | ١                        | abandon du contrôle                 | clauses de non responsabilité                                    |
| ł                |                          | mesure dans laquelle il peut être   | force majeure et hardship  |
|                  |                          | nécessaire d'adapter le système     | clauses relatives à la nature du contrat                         |
|                  | '                        | du franchiseur au marché            | droits cumulés et  |
|                  |                          | local                               | dommages   |
|                  |                          | structure financière de la relation | (ex Ch. 26)  |
|                  | 1                        | de FM                               | représentations et garanties                                     |
|                  | ļ                        | restrictions en matière             | dispositions relatives à la notification                         |
|                  | ì                        | d'importations                      | Les techniques de rédaction des pays de common                   |
|                  | ļ                        | territoires multiples               | law et de droit civil: tenter d'insérer toutes les               |
|                  |                          | Langue dans laquelle le contrat, le | questions dans le contrat et d'imaginer tous les                 |
|                  |                          | manuel et les autres documents      | conflits possibles qui pourraient surgir par la suite,           |
| I                |                          | sont établis                        | au contraire de la technique de rédaction par                    |
| 1                | ļ                        | Rôle du préambule du contrat        | référence, directe ou indirecte, aux codes ou                    |
| . ]              | Į                        | Sous-licence de marques:            | dispositions législatives  |
|                  |                          | franchisage direct à chaque         | Alternatives pour la rédaction:                                  |
|                  |                          | franchisé                           | contrat détaillé   |
|                  |                          | modification du contrat             | <ul> <li>document écrit avec une référence à d'autres</li> </ul> |
| 1                |                          | conclusion de contrats              | documents contenant les accessoires                              |
| 1                |                          | tripartites                         | contrat bref avec une référence à la                             |
|                  |                          | sous-franchisés désignés comme      | législation  |
| 1                |                          | des représentants                   | Le choix entre rédiger des clauses détaillées et                 |
|                  | 1                        | Choix de loi et de for              | effectuer des références (ex.: clause d'arbitrage -              |
|                  |                          | Existence de plusieurs sous-        | simple renvoi à l'arbitrage CCI ou clause détaillée)             |
|                  |                          | franchiseurs sur le même territoire | Obligations implicites   |
| 1                |                          | Négociation du contrat.             | Obligation implicite de bonne foi                                |
|                  | ,                        |                                     | Communication d'informations pré-contractuelle                   |
|                  |                          | ĺ                                   | Devoir de diligence  |
| }                |                          |                                     | Nécessité de prévoir dès le début les futures                    |
|                  |                          |                                     | modifications du système   |

#### Partie relative au risque

L'introduction d'une partie relative au risque a été proposée et acceptée par le Comité d'étude. On avait estimé que cette partie devrait être située dans les premières pages du guide, bien que le Comité ait décidé de remettre la décision finale en ce qui

concernait sa place exacte jusqu'à la soumission d'un projet. On avait proposé de la placer dans le chapitre d'introduction ou dans le nouveau chapitre concernant la rédaction et les négociations. M. Kiss a accepté de rédiger cette partie.

Parmi les facteurs à risques, il fallait envisager l'assistance que le franchiseur pourrait offrir au sous-franchiseur pour l'installation du réseau, la nécessité, pour un futur sous-franchiseur ou sous-franchisé, de réaliser ses propres prévisions financières avec un soin tout particulier pour couvrir un certain nombre de questions, parmi lesquelles le coût du développement du système dans le pays par rapport au montant des redevances. Il en était de même du coût que représentait la mise en place par le sous-franchiseur de l'opération pilote dans le pays d'accueil, seul ou avec la contribution du franchiseur.

| Chapitre                                    | Titre | Contenu<br>projet | du | premier | Contenu tel que révisé  |
|---|-------|-------------------|----|---------|---|
| Partie relative au risque (nouvelle) [Kiss] |       |                   |    |         | L'identification des facteurs à risques propres au franchisage et leur importance vue du point de vue de toutes les parties concernées  • politiques  • commerciaux  • propres au franchisage  Description des circonstances dans lesquelles le franchisage reduit parfois les risques, mais en introduit d'autres. En réalité, il en crée de nouveaux ou aggrave ceux qui existaient, c'est à dire, dans une franchise-maîtresse, certains risques seront exacerbés simplement à cause des contraintes du type d'affaire  Pas de succès garanti  Devoir de diligence  Nécessité de recourir à l'avis d'un conseiller local |

#### CHAPITRE 4: Nature et étendue de l'octroi de droits

S'agissant du Chapitre 4, il a été décidé d'ajouter une discussion sur la possibilité d'accorder plusieurs contrats de franchise-maîtresse ou de contrats de développement sur un seul territoire, avec la mention des avantages et inconvénients de telles situations pour les sous-franchiseurs et les sous-franchisés. De même, la question de savoir si le sous-franchiseur aurait la possibilité de distribuer en dehors du franchisage et à l'intérieur du territoire devait également être débattue. S'il existait un besoin réel ou potentiel de distribuer les marchandises ou les services par d'autres voies que celles prévues par le franchisage, le franchiseur pourrait se réserver ce droit pour lui, ou se réserver le droit de l'accorder à d'autres personnes. Cela présentait des problèmes d'ordre juridique et économique qui pousseraient le sous-franchiseur à examiner de très près si cela n'affectait pas la valeur de son investissement. En d'autres circonstances, le franchiseur et le sous-franchiseur pourraient négocier le droit pour le sous-franchiseur de distribuer les marchandises et les services à travers ces autres voies alternatives, directement ou comme droit de préemption. Une autre solution consistait à recourir à un joint venture.

La nécessité d'expliquer la différence entre le savoir-faire comportant des droits réels et le savoir faire comportant des droits personnels a été soulignée, étant donné que cette distinction était inconnue de certains tribunaux. Le savoir-faire breveté, les documents soumis aux droits d'auteurs et les biens faisant l'objet d'une marque enregistrée étaient tous des droits de propriété puisqu'ils restaient avec le propriétaire tant qu'ils étaient convenablement traités. En outre, il faudrait expliquer que certains tribunaux faisaient une distinction entre le savoir-faire secret et le savoir-faire qui pouvait être communiqué à tous, mais de façon brève puisque les lecteurs pourraient se référer au chapitre relatif au savoir-faire pour de plus amples détails.

| Chapitre    | Titre              | Contenu du premier projet    | Questions/commentaires         | I Control of the Cont |
|-------------|--------------------|------------------------------|--------------------------------|--|
| Chapitre 4  | Nature et          | L'octroi de droits           | Qu. Que signifie la phrase; il | Contenu tel que révisé  L'octroi de droits   |
| July ,      | étendue de         | 1                            | est très courant d'identifier  | licence  |
| Nouveau     | l'octroi de droits | Ce qui est octroyé           | également les marques par      |  |
| numero de   | TOURD GO GIOLES    | - le système et les          | une définition distincte car   |  |
| chapitre: 3 |                    | marques                      | elles identifient et protègent | Ce qui est octroyé   |
|             |                    | - biens incorporels          | le système?                    |  |
| [Jesse]     |                    | - licence de marque          | Expliquer: "Bien que le        |  |
| ,           |                    | - savoir-faire et licence de | territoire octroyé soit        | <u>1</u>   |
| J           |                    | marque combinés              | identifié dans la clause       | marque combinés  |
|             |                    | - savoir faire comportant    | d'octroi (le territoire étant  | -savoir faire comportant des   |
|             |                    | des droits réels             | souvent défini dans une        | droits réels   |
| ļ           |                    | - savoir faire comportant    | clause distincte)"             | -savoir faire comportant des   |
| 1           |                    | des droits personnels        | old distilled)                 | droits personnels  |
|             |                    | Comment les biens qui        |                                | avec une explication des notions   |
|             |                    | font l'objet de la licence   |                                | Utilisation des biens faisant l'objet de   |
| İ           |                    | peuvent être utilisés        |                                | la licence   |
|             | <i>i.</i> .        | Où les droits peuvent-ils    |                                | Où les droits peuvent-ils être exercés   |
| ]           |                    | être exercés                 |                                | territoire (possibilité de choisir   |
| Ī           |                    | - territoire                 |                                | territoire initial)  |
|             |                    | - exclusivité et non-        |                                | exclusivité et non-exclusivité   |
| 1           |                    | exclusivité.                 |                                | Présence de plusieurs sous   |
|             |                    |                              |                                | franchiseurs sur le même territoire:   |
|             | 1                  | İ                            |                                | Conséquences de la présence de   |
|             | ]                  |                              |                                | plusieurs sous-franchiseurs sur le   |
|             |                    | ;                            |                                | territoire pour les sous-franchiseurs et   |
| [           | {                  | İ                            | ļ                              | les sous-franchisés (ex Ch. 3)   |
|             |                    |                              | İ                              | Discussion sur la question des droits  |
| ì           | )                  |                              |                                | conservés par le franchiseur et le droit   |
|             | 1                  |                              |                                | du sous-franchiseur de posséder des  |
| -           | Ī                  | -                            |                                | points de vente et d'accorder des sous-  |
| 1           | ļ                  |                              |                                | franchises   |
|             | ]                  |                              |                                | La nécessité pour le sous-franchiseur  |
| Ì           | Ì                  |                              | ·                              | d'utiliser une autre société pour  |
|             |                    |                              |                                | posséder lui-même des unités:  |
|             |                    |                              |                                | <ul> <li>question juridique de savoir si ce</li> </ul>   |
| l           | Í                  |                              | ļ                              | contrat devrait faire partie d'un  |
| ł           |                    |                              |                                | même document ou s'il devrait  |
| ļ           | ,                  | Ì                            |                                | y en avoir plusieurs distincts   |
| ,           |                    |                              | Í                              | octroi ne portant dans ce cas  |
|             | y situa,           |                              |                                | que sur le droit d'utiliser les  |
|             |                    | İ                            |                                | marques dans le cadre du contrat   |
| ł           |                    |                              | 1                              | de franchise-maîtresse, mais pas   |
|             |                    |                              |                                | sur le droit d'exploiter les unités  |
|             |                    | 1                            |                                | franchisées.   |
| 1           |                    |                              |                                | Utilisation par le franchiseur de  |
| 1           |                    | *                            | 1                              | méthodes de distribution alternatives  |
|             |                    | 1                            |                                | Territoires additionnels   |
|             | 1                  |                              | 1                              | diote do produiption   |
| 1           | 1                  |                              | ļ                              | option pour un territoire  |
|             |                    | 1                            | Į.                             | additionnel  |
| 1           | İ                  |                              |                                | avec les avantages et inconvénients de   |
| ŀ           |                    |                              |                                | chacun   |
| ł           |                    | 1                            |                                | Garanties du sous-franchiseur pour les   |
|             |                    | <u></u>                      |                                | droits qu'il octroie   |

#### Chapitre 5: Durée du contrat et conditions de renouvellement

On a souligné que les conditions auxquelles un sous-franchiseur avait ou n'avait pas droit au renouvellement du contrat n'avaient pas été traitées dans la première rédaction de cet article.

De plus, les problèmes liés à une résiliation du contrat de franchise-maîtresse intervenant avant la résiliation ou l'expiration des contrats unitaires de franchise n'avait pas été traités de façon suffisamment détaillée. Il existait un argument de poids en faveur du principe selon lequel un contrat de franchise-maîtresse ne devrait prendre fin qu'après le dernier contrat de sous-franchise accordé par le sous-franchiseur: cela permettait d'éviter qu'un contrat de franchise-maîtresse prenne fin alors qu'il demeurait des sous-franchisés envers lesquels certaines obligations devaient être remplies. La façon la plus simple de régler ce problème était de stipuler que le contrat de franchise-maîtresse durerait aussi longtemps que le dernier contrat de sous-franchise accordé par le sous-franchiseur, à supposer que le sous-franchiseur soit autorisé à accorder des sous-franchises venant à expiration après son propre contrat. Cette méthode soulevait toutefois certains problèmes, dont on a estimé qu'ils devraient être mentionnés et discutés.

Un membre du Comité d'étude avait l'impression que ce chapitre partait de l'hypothèse que le programme de développement produisait ses effets jusqu'à l'expiration du contrat de franchise-maîtresse, ce qui, souvent, n'était pas le cas. En effet, une fois que le programme de développement avait été accompli, les obligations cessaient d'exister. Lorsque la partie du contrat consacrée au programme de développement prenait fin, le sous-franchiseur jouait le rôle d'un franchiseur à l'égard des sous-franchisés, et celui d'un franchisé pour les unités qu'il exploitait lui-même. Un problème se posait lorsque les obligations de développement n'incombaient plus au sous-franchiseur. Si, dans une telle situation, un renouvellement devait avoir lieu, il ne pourrait porter que sur le seul droit de développement. Par définition, la seconde période se verrait étendue parce que d'autres contrats seraient accordés et dureraient plus longtemps. Le sous-franchiseur devrait se voir accorder le droit d'octroyer un contrat pour une durée dépassant le terme qui avait été fixé, à défaut de quoi il deviendrait bien vite un canard boiteux.

Il a été observé qu'il y avait dans certains pays une raison valable pour que l'expiration du terme coïncide avec la fin des contrats de sous-franchise et cela concernait les clauses de non-concurrence, valables après le terme. Dans ces hypothèses, il était souhaitable du point de vue du franchiseur que les clauses de non-concurrence ne commencent à prendre effet qu'à partir de la période prolongée et non à partir de l'expiration du terme.

Relativement au renouvellement du contrat, il fallait également étudier la question de savoir s'il fallait renouveler le même contrat ou envisager d'en conclure un nouveau. Cela concernait tout particulièrement l'Union européenne, où, pour qu'il y ait franchise, le savoir-faire devait être octroyé à un franchisé et devait en plus être secret. Dix ou vingt plus tard, la question était de savoir si l'on pouvait encore considérer que le savoir-faire était secret et ainsi, en vertu de certaines conceptions du droit de la

concurrence, si ce qui était octroyé pouvait encore être considéré comme du franchisage.

Le chapitre commençait par un argument fort en faveur des contrats de franchisemaîtresse à long terme, bien qu'il s'agissait d'un jugement de valeur qui n'était pas partagé par tous les membres du Comité. Il a été estimé que la durée serait aussi longue que nécessaire pour ce type de contrat. On ne pourrait pas donner un contrat de cinq années à un sous-franchiseur qui voudrait se développer dans un pays et ouvrir 100 unités en quinze ans. En outre, il était nécessaire de laisser au sous-franchiseur un certain temps après l'expiration de la période de développement pour qu'il puisse rembourser ses propres investissements. Il a ainsi été décidé que de tels jugements devaient être évités.

On a souligné l'existence d'un ensemble d'opinions selon lesquelles les contrats de franchise-maîtresse devraient être des contrats à court terme, avec en général la possibilité pour le sous-franchiseur de renouveler le contrat. Le problème que soulevait cette solution était qu'elle n'avait de sens que si l'on admettait que le sous-franchiseur exécuterait ensuite le type de contrat international de franchise-maîtresse usuel à ce moment.

Finalement, il a été décidé que les différentes options possibles devraient être soulignées, qu'il faudrait débattre de leurs avantages et inconvénients respectifs et des facteurs qui jouaient un rôle dans la détermination du terme envisagé. Cela supposait également de faire de brèves références aux préférences nationales qui pourraient être rencontrées, telle que la préférence pour une durée courte ou longue dans les pays en développement en fonction de la politique qui a été adoptée par le gouvernement. A titre d'exemple, dans un pays comme l'Inde où les contrats de franchisage étaient soumis à une autorisation gouvernementale, le contrat serait envisagé un peu différemment s'il était à long terme du point de vue, par exemple, des concessions fiscales qui pouvaient être accordées. Il faudrait ainsi préciser que certains pays imposaient une durée minimum, d'autres une durée maximum. Dans certains pays ces conditions s'ajoutaient au fait qu'on ne pouvait pas protéger le savoir-faire à la fin du contrat étant donné qu'on le considérerait comme étant la propriété du sous-franchiseur.

Le Comité a estimé qu'il fallait également examiner le droit au renouvellement, la question de savoir si le contrat devait inclure ce droit et, le cas échéant, dans quelles conditions, et enfin déterminer s'il devait être automatique.

Le projet de chapitre contenait une discussion substantielle sur ce qui advenait après l'expiration du terme du contrat. Il a été décidé qu'il ne faudrait traiter de ce point que dans le chapitre relatif aux effets de la fin du contrat.

convertible. Les restrictions monétaires et les dispositions telles que les clauses par lesquelles le franchiseur se réservait le droit de résilier le contrat si des restrictions monétaires étaient imposées devraient être examinées, de même que la question de l'imputation du coût lorsque le coût du change était extrêmement élevé. Dans ce contexte, les situations dans lesquelles le franchiseur voulait être payé dans une troisième devise devraient également être considérées.

On a également estimé que l'examen des grossing-up provisions (clauses par lesquelles le franchiseur augmente les redevances en y ajoutant le montant des impôts qu'il devrait payer au titre de ces redevances) devrait également être développé et qu'il faudrait indiquer les dangers de telles dispositions et la spirale fiscale qu'elles pouvaient engendrer, car les autorités fiscales soumettraient toujours le montant global à imposition, même si une partie de ce montant était en réalité destinée à couvrir les sommes dues au titres des impôts.

Les questions suivantes devaient également être traitées: l'obligation du sousfranchiseur d'effectuer des paiements même si les sous-franchisés n'avaient pas effectué les leurs, et la question de savoir ce qui se passait si, les sous-franchisés ayant effectué leurs paiements, on constatait que le sous-franchiseur n'avait pas remis au franchiseur ce qui lui était dû, la répartition des bénéfices provenant des sous-franchises entre le sous-franchiseur et le franchiseur.

On a également estimé que le guide devrait être plus détaillé s'agissant de l'évaluation du territoire et des critères de cette évaluation. Parmi les critères énumérés dans le chapitre sur l'évaluation de la valeur de la franchise, il a été suggéré que le fait que le franchiseur ait développé un système qui avait été couronné de succès dans son propre pays devrait être expliqué dans des termes accessibles pour tous les lecteurs.

| Chapitre         | Titre       | Contenu du premier projet           | Questions/commentaires   | Contenu tel que révisé                             |
|------------------|-------------|-------------------------------------|--|--|
| Chapitre 6       | Questions   | Exposé des différentes              | Comment les coûts d'établissement de la  | Exposé des différentes                             |
|                  | financières | sources de revenus                  | sous-franchise se répartissent-ils entre le                                      | sources de revenus                                 |
| Nouveau          | ŀ           | Les sources de revenus              | franchiseur et le sous-franchiseur?  | Les sources de revenus dont                        |
| chapitre         |             | dont dispose le franchiseur         | Que signifient les mots "la valeur du  | dispose le franchiseur                             |
| numéro: 5        |             | - redevance initiale de             | territoire estimée par le franchiseur"?  | - redevance initiale de                            |
| [Mendelsohn]     |             | franchise-maîtresse                 | Indiquer qu'un certain pourcentage du  |  |
| [INTERIORISOURI] |             | - redevances initiales - redevances | montant total estimé des redevances  | - redevances initiales                             |
|                  |             | d'exploitation                      | initiales serait transféré au franchiseur<br>Décrire les différences entre les   | - redevances                                       |
|                  |             | - fourniture de produits            | Décrire les différences entre les<br>redevances initiales de FM et les           | d'exploitation fourniture de produits              |
|                  | ٠           | majoration du prix                  | redevances initiales de franchise et leurs                                       | majoration du prix des                             |
|                  |             | des produits                        | interactions   | produits (ref Ch. 11)                              |
|                  |             | • paiement par les                  | Donner des exemples des différentes  | • paiement par les                                 |
|                  |             | producteurs                         | redevances   | producteurs  |
|                  |             | ou les fournisseurs                 | Expliquer pourquoi les redevances  | ou les fournisseurs                                |
|                  |             | - publicité                         | initiales de franchise fourniront une  | - publicité  |
|                  |             | Calcul des paiements et             | proportion décroissante des revenus du   | Calcul des paiements et                            |
|                  |             | procédures                          | franchiseur lorsque plusieurs franchises   | procédures   |
| j                |             | Considérations fiscales.            | payent des redevances d'exploitation   | Différentes méthodes de                            |
| 1                |             | 1                                   | Terminologie: "aggregate amount of the   | calcul des redevances:                             |
|                  |             | }                                   | gross network sales to the ultimate  | • par volume                                       |
|                  |             |                                     | consumer" (montant total des ventes du<br>réseau au consommateur final), "bottom | pourcentage des achats                             |
| į                |             |                                     | line" (montant total), "mark-ups"  | pourcentage des ventes     echelles mobiles        |
| [                |             |                                     | (majorations), "overriders of  | avance sur les royalties                           |
|                  |             | 1                                   | retrospective rebates" (remboursements   | redevances fixes                                   |
| ļ                |             | j l                                 | rétroactifs), "grossing-up"  | Mesure dans laquelle un                            |
| .                |             |                                     | (augmentation des redevances par ajout   | pourcentage des revenus                            |
|                  |             |                                     | des taxes)   | constitue une protection                           |
|                  |             |                                     | Expliquer la division des redevances en  | contre une dévaluation ou                          |
| l                |             |                                     | pourcentages en page 3   | une inflation monétaire, etc.                      |
| 1                |             |                                     | Expliquer pourquoi il est important que,   | Méthodes de calcul des                             |
|                  |             |                                     | lorsque le franchiseur accorde une   | royalties  |
| 1                |             |                                     | licence à un fabriquant pour que celui-ci  | Question relatives au                              |
| 1                |             |                                     | fabrique les produits qui seront fournis aux franchisés, le fabriquant paye une  | change:  |
| ľ                | 4           |                                     | redevance de licence au franchiseur  | <ul> <li>comment calculer le<br/>change</li> </ul> |
|                  |             |                                     | Expliquer l'importance du fait que les   | comment effectuer le                               |
| 1                |             |                                     | fabriquants et fournisseurs contribuent  | change   |
| Ì                |             |                                     | parfois à financer la publicité, la  | • que se passe-t-il si le                          |
| 1                |             |                                     | commercialisation et les activités   | change est bloqué                                  |
| ļ                |             |                                     | promotionnelles  | · coût de la conversion - qui                      |
| [                |             |                                     | Organisation des activités de publicité  | paierait   |
| 1                |             |                                     | par le franchiseur ou par le franchise   | • en cas de restrictions                           |
| 1                |             |                                     | pour la publicité locale (réf Ch. 10)  | monétaires - franchiseur                           |
| -                |             | 1                                   | attribution des fonds disponibles  | se réservant le droit de                           |
|                  |             |                                     | à la publicité internationale,  accords sur la commercialisation                 | résilier  paiement dans une                        |
|                  | ·           | Ī                                   | et la promotion du réseau entre  | troisième devise                                   |
|                  | . [         |                                     | les parties  | Questions relatives aux                            |
|                  | ļ           | 1                                   |  | comptes-rendus et aux                              |
| ł                |             | į.                                  | paiement utilisées   | contrôles:   |
|                  |             | Į.                                  | Quelles sont les sources de revenus pour   | • que se passe-t-il si les                         |
| 1                | •           |                                     | les services?  | rėsultats sont faux                                |
|                  |             |                                     | Le franchiseur exigerait-il un paiement  | <ul> <li>qui supporte le coût des</li> </ul>       |
| . ]              |             |                                     | pour des services de consultation?   | contrôles  |
| . 1              | ļ           |                                     |  | Répartition des bénéfices                          |
| 1                |             |                                     | ne varierait-elle pas selon l'activité et  | provenant des sous-                                |
| [                |             |                                     |  | franchisés entre le                                |
| 1                | 1           |                                     |  | franchiseur et le sous-<br>franchiseur             |
| }                | Ì           |                                     | . ***  | Considérations fiscales                            |
| 1                | 1           |                                     | pays donne une indication de la valeur   | Compressions Hactica                               |
| -                | 4           |                                     | de la franchise et que c'est cette valeur  |  |
| 1                | ĺ           |                                     | qui est prise en compte pour calculer les  |  |
|                  |             |                                     | redevances   | 1  |

# Chapitre sur la relation tripartite entre le franchiseur, le sous-franchiseur et le sous-franchisé (nouveau)

Au cours des discussions, le Comité a décidé que le guide devrait examiner les contrats tripartites ainsi que la nature tripartite de la relation créée par un contrat de franchise-maîtresse. Les situations dans lesquelles des contrats tripartites pourraient être nécessaires ou dans lesquelles un lien direct devrait être établi entre le franchiseur et les sous-franchisés (comme dans le cas du transfert de droits de propriété intellectuelle) devraient être clairement mis en évidence. Toutefois, de nombreuses questions découlaient directement de la nature tripartite de la relation: la dépendance des contrats de sous-franchise à l'égard du contrat de franchise-maîtresse, et en conséquence les effets de la fin du contrat de franchise-maîtresse sur les contrats de sous-franchise, et les questions de responsabilité entre les parties pour les actions ou omissions des autres parties.

Il a été décidé qu'un chapitre consacré à la nature tripartite de la relation de franchise-maîtresse devrait examiner ces questions en profondeur, afin de ne pas avoir à répéter la même discussion pour chaque droit ou obligation qui serait identifié dans les chapitres traitant des droits et obligations du franchiseur et du sous-franchiseur. Compte tenu du lien étroit existant entre ce nouveau chapitre sur la nature tripartite de la relation de franchise-maîtresse et les chapitres sur les droits et obligations du franchiseur et du sous-franchiseur, il a été décidé que les auteurs de ces chapitres devraient collaborer étroitement pour arrêter de façon précise le contenu des trois chapitres.

Il a été suggéré que ce chapitre pourrait tout d'abord contenir une introduction générale faisant référence aux discussions contenues dans les précédents chapitres sur le franchisage en général et sur la franchise-maîtresse en particulier et expliquant pourquoi cette dernière était utile et fréquemment utilisée, suivie par une observation selon laquelle la franchise-maîtresse présentait des caractéristiques spécifiques liées à la nature tripartite de la relation et d'une discussion sur ce que cela signifiait et la façon dont cela se traduisait dans les accords contractuels des parties. Il faudrait alors faire référence aux discussions sur les obligations du franchiseur et du sous-franchiseur décrites dans le(s) chapitre(s) pertinent(s). Une conséquence de cela était le choix de l'instrument, qui pouvait être un contrat entre le franchiseur et le sous-franchiseur, un contrat entre le sous-franchiseur et le sous-franchiseur, un contrat entre le franchiseur et le sous-franchiseur, qui pourrait entre les trois parties ou un contrat entre le franchiseur et le sous-franchise, qui pourrait être différent selon les circonstances.

On a estimé que la possibilité de limiter les effets du contrat aux relations entre le franchiseur et les sous-franchisés était une question qui devrait être évoquée dans le guide, car elle pouvait avoir une influence importante sur l'évaluation de la franchise.

| Chapitre                       | Titre                       | Contenu du premier projet | Contenu tel que révisé  |
|--------------------------------|-----------------------------|---------------------------|---|
| Chapitre 6 (nouveau) [Schultz] | Relation tripartite des CFM | Concern de premer projec  | Nature tripartite de la relation (ex. Ch. 3) Contrats tripartites (ex. Ch. 3) Sous-franchisés désignés comme représentants (ex Ch. 3) Sous-ficence de marques: dans certains Etats un contrat tripartite Implications pour les sous-franchiseurs et les sous-franchisés de l'existence de plusieurs sous-franchiseurs sur le même territoire Résiliation des CFM et effets à l'égard des sous-franchisés Cas où les franchiseurs jugent prudent de conserver certains contrôles directs sur les sous-franchiseur Responsabilité dans les contrats tripartites Question quant à la déclaration dans le Ch. 3 "éviter un lien contractuel direct entre le franchiseur et les sous-franchisés" |

#### Chapitre 7: Obligations du franchiseur

Une longue discussion a eu lieu suite à l'observation selon laquelle le guide devrait traiter les droits du franchiseur et du sous-franchiseur parallèlement à leurs obligations. Il a donc été suggéré que les titres des Chapitres 7 et 8 soient modifiés pour se référer respectivement aux "Droits et obligations du franchiseur" et aux "Droits et obligations du franchisé". Le franchiseur pourrait souhaiter conserver certains droits, tels que le droit d'approuver les implantations, le droit d'approuver les sous-franchisés, de désigner un membre du conseil d'administration ou de percevoir les redevances directement des sous-franchisés plutôt qu'en passant par le sous-franchiseur. Un autre droit très important que le franchiseur pouvait conserver était le droit de traiter directement avec les sous-franchisés sans tenir compte des décisions prises par le sous-franchiseur. Cela était particulièrement important s'agissant de l'exercice de recours contre les sous-franchisés qui n'exécutaient pas leurs obligations.

Le traitement parallèle des droits et obligations soulevait un problème car, dans la plupart des cas, les droits d'une partie avaient leur équivalent dans une obligation de l'autre partie. On risquait donc des répétitions. Puisqu'il était impossible d'éviter certains chevauchements, on a estimé que chaque droit ou obligation ne devrait être traité de façon détaillée que dans un seul chapitre, l'autre chapitre se limitant à le mentionner brièvement et à renvoyer au chapitre dans lequel il était traité en détail. A cet égard, la questions des droits et obligations implicites devrait être abordée et une référence devrait être faite au chapitre consacré à la rédaction, dans lequel cette question serait traitée de façon plus extensive.

Compte tenu des interférences potentiellement importantes entre le chapitre qui traitait des droits et obligations du franchiseur et celui relatif aux droits et obligations du sous-franchiseur, il a finalement été décidé que les auteurs de ces deux chapitres devraient se consulter et examiner la possibilité de les combiner ultérieurement. On leur a donc laissé le soin de décider de la présentation du second projet, sous la forme de deux chapitres ou d'un seul. Le Comité d'étude prendrait par la suite une décision sur la base des conclusions auxquelles seraient parvenus les auteurs.

Il a été suggéré qu'une distinction devrait être faite entre les services financés par la redevance initiale de franchise et les services subséquents pour lesquels pouvaient exister des redevances spéciales. Cette question était liée à celle de la répartition des droits et obligations. Le guide contenait une section principale consacrée aux obligation typiques ou naturelles du franchiseur à l'égard du sous-franchiseur ou, le cas échéant, du sous-franchisé. Un autre chapitre distinct était consacré aux questions qui étaient généralement traitées en dehors de cette section principale (le chapitre sur les documents annexes), mais il était fréquent que les questions traitées dans la seconde catégorie soient abordées dans la première, ou que les parties conviennent de diviser ces questions. Dans ce cas, elles concluaient un contrat de licence limité à l'essentiel et prévoyaient un document distinct contenant toutes les dispositions détaillées. Les parties pouvaient s'accorder sur le contenu de l'un ou l'autre document.

Les discussions ont mis en évidence le fait que certains engagements des parties pouvaient être envisagés à la fois comme des droits ou des obligations. En d'autres termes, la distinction des deux catégories n'était pas évidente. Cela était vrai, par exemple, s'agissant du "droit" d'exercer des recours: dans le cas de la protection des marques, il s'agissait du droit du franchiseur de prendre des mesures raisonnables pour protéger la marque; mais c'était aussi une obligation car, à défaut, le franchiseur manquerait à ses obligations à l'égard de l'ensemble du réseau.

En ce qui concernait les obligations du franchiseur, la question de la communication d'informations a été examinée. Le Comité était d'avis que cette question était d'ordre précontractuel plutôt que contractuel même si, dans certains cas, il existait au moins une obligation de renseignement implicite. Celle-ci ne serait pas liée à une obligation imposée au franchiseur par le législateur, mais constituerait plutôt une obligation générale de fournir toutes les informations nécessaires à l'autre partie pour l'exécution de ses obligations en vertu du contrat.

Il a été suggéré que le chapitre sur la rédaction et la négociation devrait faire référence à l'obligation précontractuelle de communication d'informations qui pouvait exister dans certains pays, même si les références spécifiques à des législations devaient être réservées pour l'Annexe. Le guide devrait également exprimer l'espoir que les parties seraient suffisamment avisées pour demander à leurs cocontractants toutes les informations nécessaires pour leur relation contractuelle, c'est à dire les informations permettant d'exercer l'activité franchisée et de se conformer aux réglementations nationales. Il a été observé que cela ne serait peut-être pas nécessaire dans certains Etats, dans lesquels ces questions seraient couvertes par le principe général de la bonne foi, même si ce dernier élément pourrait aussi être indiqué dans le chapitre.

Il a été souligné que le besoin d'information existait dans les deux sens, car le sous-franchiseur pouvait aussi être soumis à l'obligation de communiquer au franchiseur les informations qui lui permettraient d'exercer ses activités. C'était notamment le cas s'agissant des infractions au droit de la propriété intellectuelle: si le sous-franchiseur avait connaissance d'infractions, il devait en informer le franchiseur afin de lui permettre de prendre les mesures nécessaires pour protéger la marque et ainsi de remplir ses obligations à l'égard du réseau.

Une autre question qui a été évoquée dans ce contexte concernait la possibilité de prévoir dans le contrat qu'un franchiseur qui souhaitait émettre des informations ou des prospectus sur le franchiseur avait l'obligation de soumettre ces documents au franchiseur, ceci afin d'éviter que le sous-franchiseur ne donne une fausse image de la franchise et du franchiseur et crée ainsi une responsabilité là où il n'en existait pas;

On a également estimé que le guide devrait indiquer que le franchiseur devait être disposé à modifier le système afin de tenir compte des différences culturelles existant entre son pays d'origine et le pays d'accueil et afin de faire en sorte que le système soit conforme aux réglementations de ce dernier;

| Chapitre   | Titre                      | Contenu du premier projet                             | Contents tel min - faria f   |
|------------|----------------------------|---|--|
| Chapitre 7 | Obligations du franchiseur | Remarques préliminaires                               | Contenu tel que révisé   |
|            |                            | Délais pour la fourniture des                         | Remarques préliminaires  |
| [Schulz]   | Nouveau titre: Droits et   | services  |  |
|            | obligations du franchiseur | Programmes de formation                               | que le franchiseur devrait accepter ou acceptera   |
|            |                            | in  | normalement:   |
|            | 1                          | d'exploitation  | and the case of th |
|            | <b>i</b> .                 | l <del>-</del>  | <ul> <li>discussion des avantages et inconvénients de</li> </ul>   |
|            | 1                          |   | miles circases of join 1919()! (LEITE  |
|            | }                          | relatifs à la mise à jour du                          |  |
|            |                            | système et aux améliorations<br>Assistance de cestion | description de l'assistance de gestion,  |
|            |                            |   | commerciale et technique apportée par le   |
|            |                            | technique et opérationnelle                           | franchiseur au sous-franchiseur et, le cas   |
|            | ,                          | Opérations pilotes                                    | échéant, au sous-franchisé   |
|            |                            | Plans et spécifications                               |  |
|            |                            | standard  | Délais pour la fourniture des services   |
|            | , ,                        | Inspections portant sur la                            | Programmes de formation  |
|            | i l                        | qualité/le service/la sécurité/la                     | Fourniture d'un manuel d'exploitation  |
|            | 1                          | propreté  | Achats pour les franchises de distribution et d  |
|            | ]                          | Fourniture de produits par le                         | fourniture de services, y compris lorsque 1  |
|            | }                          | franchiseur   | franchiseur fournit les produits nécessaires au  |
|            | 1                          | Gamme de produits                                     | services   |
|            | Ì                          | déterminée par le franchiseur                         | Fourniture de documents relatifs à la mise à jou   |
|            |                            | Normes de sécurité                                    | du système et aux améliorations  |
|            |                            | Promotion du réseau                                   | Assistance de gestion, technique et opérationnelle   |
| 1          |                            | Langue des documents                                  | Distinction entre les services qui sont financés pa  |
| J          |                            | Système de cartes de crédit                           | la redevance initiale de franchise et les services   |
|            | <u> </u>                   | Contrats avec des agences                             | ultérieurs pour lesquels il peut exister des   |
| ľ          |                            | Pontentimies of des                                   | redevances spéciales   |
| 1          | 11                         | institutions publiques                                | Opérations pilotes   |
|            | 1                          | reunions périodiques de tous                          | Plans et spécifications standard   |
|            | 1 1                        | es sous-tranchiseurs                                  | Inspections portant sur la qualité/le service/la   |
| 1          | 10                         | conventions internationales of 1                      | sécurité/la propreté   |
| J          | į                          | égionales pour les sous-                              | Fourniture de produits par le franchiseur  |
| 1          |                            | ianemseurs et les sous-                               | Gamme de produits déterminée par le franchiseur  |
| - 1        |                            | rancinses [   | Normes de sécurité   |
| 1          | I                          |   | Promotion du réseau  |
| 1          |                            |   | Langue des documents   |
| Į          | Ì                          | 13  | Système de cartes de crédit  |
| ]          | ł                          | 10  | Contrats avec des agences gouvernementales et  |
|            |                            | 1   | les institutions publiques   |
| 1          | [                          | l i   | Pérmiono ministration 1  |
|            |                            | ] •   | ranchiseurs de tous les sous-  |
| į          | -                          |   | Conventions internationales ou régionales pour les   |
| 1          | ·                          |   | ous-franchiseurs et les sous-franchisés  |
|            |                            | r   | Oroit d'exercer des recours  |
|            |                            |   | TOTAL OF SECTION OF SECTION S  |

### Chapitre 8: Obligations du sous-franchiseur

D'une façon générale, on s'accordait à dire que bien que les questions traitées dans ce chapitre avaient été correctement identifiées, elles devaient être étudiées de manière plus détaillée. Des références à d'autres chapitres où l'on pouvait trouver une

discussion plus détaillée de questions particulières étaient également requises, par exemple des références au chapitre sur la fin du contrat relativement aux clauses de confidentialité post-contractuelles. Par ailleurs, ce chapitre devrait traiter des droits et obligations du sous-franchiseur.

La question concernant les programmes de développement a été soulevée ainsi que les conséquences du non respect du programme par le sous-franchiseur. D'après une certaine opinion, le programme de développement était tellement important et était négocié de façon si passionnée par les parties qu'il méritait qu'on lui consacre un chapitre à lui seul. Cette opinion n'était toutefois pas partagée par les autres membres du Comité qui estimaient, tout en reconnaissant l'importance du programme de développement, qu'il s'agissait d'une obligation parmi d'autres et qu'il faudrait ainsi le traiter dans le chapitre relatif aux obligations du sous-franchiseur.

Le rédacteur de ce chapitre a rencontré un problème pour délimiter le contenu du chapitre sur les obligations du sous-franchiseur et du chapitre sur la résiliation, étant donné qu'il existait plusieurs recours en dehors de la résiliation qui pouvaient être adoptés en cas de défaillance du sous-franchiseur.

Il a finalement été décidé que le chapitre sur la résiliation devrait être transformé en un chapitre général sur les recours en cas d'inexécution. Ce chapitre devrait ainsi inclure un bilan des différents recours qui peuvent être également utilisés dans l'hypothèse du non respect du programme de développement par le sous-franchiseur. Par ailleurs, le chapitre relatif à l'expiration du contrat de franchise-maîtresse devrait être transformé en un chapitre traitant d'une façon générale de la fin de la relation et de ses effets, indépendamment du fait que le contrat soit arrivé à échéance comme conséquence d'une résiliation pour inexécution ou à la suite de l'expiration du contrat. Il contiendrait des références sur les obligations post-contractuelles.

Relativement à ce chapitre, on a soulevé la question de l'attribution de la responsabilité entre les parties. Il a été souligné que, par exemple, il était suggéré dans le chapitre que le sous-franchiseur endossait la responsabilité principale de l'utilisation des marques enregistrées. Alors qu'il était vrai que le franchiseur pouvait faire endosser cette responsabilité par le sous-franchiseur, récemment c'était le franchiseur qui avait la responsabilité des marques et si le sous-franchiseur ne remplissait pas les obligations qui lui avaient été déléguées, le franchiseur aurait une obligation de protéger ces marques. Cela concernait, par exemple, la question de savoir si le sous-franchiseur devait soumettre sa publicité et celle des sous-franchisés à l'approbation du franchiseur et celle de l'existence ou de l'absence de contrats avec des tiers bénéficiaires, bien que cette question concernait aussi bien les obligations du sous-franchiseur que la nature tripartite de la relation. Il existait d'autres méthodes pour l'attribution de la responsabilité qui consistaient pour une partie à accorder à l'autre une procuration. Toutes ces questions devaient être discutées car elles étaient essentielles pour la relation entre les parties et faisaient partie du concept de la relation, bien que la détermination de la place définitive de cette discussion, dans le chapitre sur les obligations du sousfranchiseur ou dans celui relatif à la nature tripartite de la relation, devait être reportée jusqu'à l'examen du projet par le Comité.

Le Comité a décidé de traiter deux questions dans le chapitre sur les obligations du sous-franchiseur La première était relative à la mesure dans laquelle le franchiseur voudrait exercer son contrôle sur le sous-franchiseur, et la seconde concernait les sous-franchiseurs qui garantissaient avoir le droit d'accorder les droits qu'ils accordaient aux sous-franchisés. Relativement à ce point se posait la question du droit de propriété pour les améliorations apportées au système, et en conséquence les risques relatifs à l'uniformité des standards si l'approbation préalable du franchiseur n'était pas exigée pour l'introduction de toute amélioration ou modification.

D'autres questions ont été soulevées relativement au point de savoir si le franchiseur aurait ou n'aurait pas une obligation d'assurer la compétitivité et l'actualité de son système, si une telle obligation pouvait être implicite et les différences possibles à cet égard entre les divers systèmes juridiques. Si une telle obligation existait, la question était plutôt de savoir si le non respect de celle-ci par le franchiseur pouvait lui faire encourir une responsabilité. Il a été souligné qu'il pourrait être dangereux de faire naître des espoirs parmi les sous-franchiseurs et les sous-franchisés en annonçant la possibilité de l'existence d'une telle obligation de la part du franchiseur étant donné qu'il n'existait aucune base légale pour supposer toute obligation de la sorte. Il a toutefois été estimé que la question devait être discutée et qu'il fallait expliquer le statu quo de la législation.

| Chapitre                | Titre   | Contenu du premier projet   | Contenu tel que révisé   |
|-------------------------|---|---|--|
| Chapitre 8 [Mendelsohn] | Obligations du sous-<br>franchiseur  Nouveau titre: Droits<br>et obligations du<br>sous-franchiseur | Historique Obligation de introduire le système développer le réseau | Contenu tel que révisé  Historique  Obligation de  introduire le système  développer le réseau  service franchisés  Programme de développement  Période d'essai  Fonctionnement pilote  Engagements du sous-franchiseur:  critère de recrutement des franchisés  formation  contrats avec les sous-franchisés pour tenir compte des différences dans les lois et de la pratique des affaires  contrôle des marques  établissement d'infrastructure opérationnelle et administrative  opérations pilotes  adaptation du système de franchise confidentialité  non-concurrence  Manuels sur comment être un franchiseur Traduction de la documentation et droit d'auteurs sur ces traductions  Langue de communication  Propriété intellectuelle  Mesure dans laquelle le franchiseur voudra exercer son contrôle sur le sous-franchiseur (ex Ch. 2)  Attribution de responsabilité entre les parties  Garantie que le sous-franchiseur a le droit d'accorder les droits qu'il octroie  Obligation possible de maintenir l'actualité et la |

#### Chapitre 9: Dispositions sur les manuels

On s'est penché sur la nécessité pour les franchiseurs de fournir aux sousfranchiseurs des manuels leur enseignant comment agir comme un franchiseur. Il était rare qu'un tel manuel soit fourni par un franchiseur, mais le Comité d'étude a estimé qu'une pratique dans ce sens devrait être encouragée parmi les franchiseurs. Il a ainsi été décidé qu'une discussion sur cette question avait sa place dans ce chapitre. Il fallait donc conserver le contenu actuel du chapitre et peut-être même l'étendre.

En ce qui concernait les manuels sur le système de franchise, on a estimé qu'il faudrait accorder une plus grande attention à leur rôle et à leur traduction. Ce point était particulièrement important dans l'hypothèse de juridictions où les contrats de franchise pouvaient être considérés comme des contrats d'adhésion. Dans ce cas, il faudrait envisager l'opportunité et la possibilité pour les sous-franchiseurs et les sous-franchisés d'être tenus par le manuel dès le début. Il était nécessaire d'étudier dans le guide toute la question de la mesure dans laquelle un (sous-) franchisé était tenu par le manuel, autrement dit s'il était tenu de la même façon par le manuel et par le contrat de franchise alors que l'un des deux était un document juridique inaltérable signé par le sous-franchisé et que l'autre était un document susceptible d'être modifié et n'avait pas été signé par le sous-franchisé, ainsi que la mesure dans laquelle le franchiseur pouvait faire des modifications qui liaient toujours le sous-franchisé.

Il a été suggéré d'examiner de près la question de la mesure dans laquelle un franchiseur pouvait utiliser le manuel pour effectuer des modifications du système sans modifier le contrat de franchise, même si cette question n'était pas propre à la relation franchiseur/sous-franchiseur mais faisait toutefois partie du franchisage. A ce sujet, il a également été suggéré d'étudier plus en profondeur le contenu actuel des manuels, en établissant une liste de ce qu'ils devraient contenir.

On avait mis en doute l'affirmation faite dans le chapitre selon laquelle le contrat devrait contenir une clause en vertu de laquelle toutes les dispositions des manuels devaient être considérées comme faisant partie du contrat de franchise-maîtresse étant donné qu'elles avaient été incorporées dans ce contrat, ainsi que d'autres affirmations qui étaient considérées par certains membres du Comité comme prenant position. Il a été décidé de les modifier.

La suggestion qui consistait à fusionner ce chapitre dans le chapitre relatif aux modifications du système a été rejetée, étant donné que les manuels traitaient d'autres sujets en plus de la modification: ils traitaient de la mise en place du système de façon à ce qu'il ne soit pas nécessaire de tout écrire dans le contrat lui-même.

| Chapitre        | Titre           | Contenu du premier projet  | Questions/commentaires     | I Contact I I   |
|-----------------|-----------------|--|----------------------------|---|
| Chapitre 9      | Dispositions    | Manuel du système de franchise   | Rôle des manuels           | Contenu tel que révisé                                |
| 1               | sur les         | en opposition à un manuel des  | De plus amples détails sur | Manuel du système de franchise en                     |
| Nouveau         | manuels         | devoirs du sous-franchiseur  | la question de la          |   |
| chapitre n°: 15 | ]               | Propriété des manuels  | traduction des manuels     | Propriété des manuels                                 |
|                 | İ               | Restitution des manuels à la fin   | La discussion sur la       |   |
| [Konigsberg]    | }               | de la relation   | question de la propriété   | Nature obligatoire ou non-<br>obligatoire des manuels |
| j               |                 | Contrôle du franchiseur sur les  | que le sous-franchiseur se | Contenu des manuels                                   |
|                 |                 | modifications et adaptations   | réserve sur les            | Restitution des manuels à la fin de                   |
|                 |                 | apportées au système de  | modifications qu'il        | la relation   |
|                 |                 | franchise:   | apporte devrait être plus  |   |
|                 |                 | <ul> <li>modifications et</li> </ul>   | neutre et devrait être     | modifications et adaptations                          |
|                 |                 | adaptations seulement en   | expliquée à partir des     | apportées au système de franchise:                    |
|                 | . <del></del> " | présence de différences  | deux points de vue         | modifications et adaptations                          |
|                 | ļ               | évidentes  | Souligner l'intégrité du   |   |
|                 |                 | <ul> <li>approbation préalable du</li> </ul>   | concept                    | différences évidentes                                 |
|                 | 1               | franchiseur de toute   | •                          | approbation préalable du                              |
| i               |                 | modification,  |                            | franchiseur de toute                                  |
|                 | 1               | notamment de la nature   |                            | modification, notamment de                            |
|                 | 1               | ou de l'orientation de la  |                            | la nature ou de l'orientation                         |
| Ì               | ĺ               | franchise  | -                          | de la franchise                                       |
| ļ               | 1               | <ul> <li>modifications nécessaires</li> </ul>  |                            | <ul> <li>modifications nécessaires</li> </ul>         |
| [               | ļ               | pour remplir les   | •                          | pour remplir les exigences de                         |
|                 |                 | exigences de la loi  | ĺ                          | la loi  |
| 1               |                 | <ul> <li>modifications à refléter</li> </ul>   | ļ                          | modifications à refléter dans                         |
| ļ               |                 | dans les manuels   |                            | les manuels   |
| ĺ               |                 | modifications pour   | }                          | <ul> <li>modifications pour lesquelles</li> </ul>     |
| -               | 1               | lesquelles le sous-  | •                          | le sous-franchiseur a accepté                         |
| 100             | 1               | franchiseur a accepté  |                            | qu'elles soient la propriété du                       |
| [               |                 | qu'elles soient la   |                            | franchiseur   |
| ļ               |                 | propriété du franchiseur   |                            | Utilisation des manuels pour                          |
|                 | 1:              | Différences culturelles et d'autre   |                            | réaliser des modifications                            |
| . 1             |                 | nature existant entre les pays<br>Modifications apportées au   |                            | Différences culturelles et d'autre                    |
| 1               |                 |  | Ī                          | nature existant entre les pays                        |
| 1               |                 | rysteme à l'initiative du l'<br>franchiseur  |                            | Modifications apportées au                            |
| 1               |                 | Droit du sous-franchiseur de   | 1.                         | système à l'initiative du franchiseur                 |
| }               |                 | commercialiser à titre   |                            | Droit du sous-franchiseur de                          |
|                 | 1               | expérimental les modifications   | •                          | commercialiser à titre expérimental                   |
|                 | Į į             | ntroduites par le franchiseur  |                            | les modifications introduites par le                  |
| 1               | lã              | raduction des manuels  |                            | franchiseur   |
|                 | ] -             | The same control of the sa |                            | Langue et traduction des manuels                      |
| <del></del>     |                 | <del></del>  | <u> </u>                   | (ex Ch. 3)  |

### Chapitre 10: Publicité et contrôle de la publicité

Le chapitre 10 est un des chapitres que M. Burst n'a malheureusement pas pu rédiger. M. Zeidman a accepté de fournir un projet au Comité.

Il a été suggéré de traiter dans ce chapitre le fait que, selon la structure du contrat, le règlement des redevances de publicité dans les transactions transfrontalières pouvaient être soumises à des impôts retenus à la source. Par ailleurs, il a été suggéré que le chapitre devrait signaler que les obligations pouvaient être mises à la charge du sous-franchiseur en ce qui concernait la mesure dans laquelle l'utilisation de l'argent prévu pour la publicité pourrait avoir des retombées pour le franchiseur et les sous-franchisés, pourraient incomber au sous-franchiseur.

Il faudrait également étudier la question de l'attribution de la responsabilité pour la publicité en présence de plus d'un sous-franchiseur sur un territoire déterminé. Il a été souligné que la situation de la franchise-maîtresse était différente de celle de la franchise par unité classique, en ce sens que dans une franchise normale, le franchiseur

ne renonçait pas à sa responsabilité pour la publicité en faveur du franchisé, alors que dans une franchise-maîtresse, le franchiseur accordait généralement la responsabilité de toute la publicité au sous-franchiseur, mais la situation changeait dès qu'il y avait plus d'un sous-franchiseur, ce qu'il fallait souligner.

| Chapitre    | Titre                                 | Contenu du premier projet | Contenu tel que révisé                                   |  |
|-------------|---------------------------------------|---------------------------|--|--|
| Chapitre 10 | Publicité et contrôle de la           | Non présenté              | Moyens de paiement                                       |  |
| •           | publicité                             |                           | Répartition des fonds entre les dépenses nationales et   |  |
| [Zeidman]   |                                       |                           | internationales  |  |
| •           | A BOOK SAME.                          |                           | Contrôle du contenu et de l'utilisation des marques dans |  |
| •           | 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 | ì                         | les publicités   |  |
|             |                                       |                           | Fourniture par le franchiseur de matériels produits pour |  |
|             |                                       | į                         | être utilisés sur son propre marché - qui paye les coûts |  |
|             | 44.4                                  | İ                         | Publicité dans un système: différences entre les         |  |
|             |                                       |                           | différents tiers, attribution de responsabilité          |  |
|             |                                       |                           | Présence de plus d'un sous-franchiseur                   |  |
|             |                                       |                           | <ul> <li>responsabilité</li> </ul>                       |  |
|             |                                       |                           | répartition des redevances                               |  |
| l           |                                       |                           | Redevances de publicité peuvent être soumises à des      |  |
| ·           |                                       |                           | impôts retenus à la source                               |  |

#### Chapitre 11: Fourniture de produits et de services

D'une façon générale, le Comité a estimé qu'il fallait davantage détailler le chapitre relatif à la fourniture des produits et services.

Les points qu'il fallait traiter concernaient les clauses d'indemnité qui changeaient de façon dramatique lorsque la fourniture de produits était visée. On trouvait, par exemple, fréquemment des clauses dans les contrats de franchise par lesquelles le sous-franchiseur devait indemniser le franchiseur pour tous les dommages subis par le franchiseur à la suite de l'utilisation par le sous-franchiseur d'un produit qui avait été en fait fourni par le franchiseur. Il faudrait également étudier beaucoup plus en détail les accords que le franchiseur pourrait conclure avec les producteurs locaux au suiet des fournitures. On avait exigé de faire des références croisées avec le chapitre relatif aux questions financières relativement à certaines questions pour lesquelles il avait été par conséquent décidé que les auteurs des deux chapitres devraient les étudier de façon extensive. Il a été estimé que le chapitre sur la fourniture des produits ou des services devrait mentionner le type d'accord et se référer au chapitre sur les questions financières pour les conséquences économiques. Parmi les questions auxquelles il faudrait se référer, il y avait: le fait qu'il pourrait y avoir des payements de royalties de la part d'un producteur local qui se serait vu accorder une licence; les rabais quantitatifs; les fonds alloués à la publicité; les majorations du prix des produits et les possibilités similaires.

Il a été suggéré de décrire plus en détails la situation par laquelle le franchiseur donnait au sous-franchiseur le droit de fabriquer les produits qu'il utilisait dans le système et la possibilité pour le sous-franchiseur ensuite de faire sous-traiter la fabrication par un tiers fournisseur. Dans de nombreux cas, le franchiseur insisterait pour que le sous-franchiseur obtienne un engagement qui était lié au contrat, c'est à dire le document de fabrication dans lequel le fabricant acceptait généralement de respecter les marques et s'engageait à les utiliser seulement d'une certaine façon. En outre, la

discussion déjà présente dans le chapitre sur les fournisseurs indépendants et leurs relations avec les parties au contrat de franchise, devrait être considérablement étoffée.

Il a été également suggéré de se référer plus en détails aux accords d'exclusivité qui accompagnaient les accords de fourniture.

Il faudrait mentionner dans ce chapitre les accords qui intéressaient la fourniture de produits et de services qui étaient traités dans le chapitre sur les documents annexes, tels que les contrats de vente, mais le lecteur devrait se référer au chapitre relatif aux documents annexes pour de plus amples détails. Cela était également vrai en ce qui concernait les instruments internationaux qui pourraient être applicables à de tels contrats, par exemple la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises.

En outre, il faudrait débattre des problèmes que soulevaient la réglementation en matière de ventes liées et de droit de la concurrence, également en ce qui concernait la limitation de l'achat de produits en dehors du pays d'accueil, notamment dans la perspective de l'importance croissante de la réglementation en droit de la concurrence dans certains pays, particulièrement ceux de l'Europe centrale et de l'est. Il faudrait aussi mentionner le fait que d'autres pays avaient d'autres lois qui affectaient les accords de vente liée.

S'agissant de la commission perçue par le franchiseur et versée par les fournisseurs agréés, il a été suggéré qu'il faudrait souligner que cette pratique était parfaitement valable quand le sous-franchiseur et les sous-franchisés retiraient du contrat un bénéfice réel.

Il faudrait également examiner les problèmes qui peuvent surgir lorsque le franchiseur fournit tous les produits, par exemple si le bateau transportant les produits faisait naufrage, ou si des restrictions de quotas étaient imposées, de même que l'opportunité d'un contrat contenant une disposition prévoyant de tels événements. Le fait que des franchiseurs concluent parfois des accords par lesquels ils sous-traitent certaines de leurs obligations de fourniture de services était également une question qui devrait être traitée dans le chapitre.

| 01          | Tital                  | Contami du promier projet                                     | Questions/commentaires                                    | Contenu tel que révisé  |
|-------------|------------------------|---|---|---|
| Chapitre    | Titre<br>Fourniture de | Contenu du premier projet Franchisage de produit:             | Pourquoi le franchiseur n'a                               | Franchisage de produit:   |
| Chapitre 11 | produits et de         | produits/éléments   | que dans une certaine                                     | produits/éléments comprenant les  |
| [Jesse]     | services               | comprenant les produits ou                                    | mesure un devoir de                                       | produits ou les caractères des services   |
| 100000      |                        | les caractères des services en                                | contrôler la qualité ?                                    | en tant que partie intégrante du  |
|             |                        | tant que partie intégrante du                                 | Locaux des bureaux ou des                                 | système de franchise  |
|             |                        | systeme de franchise  | magasins et les services de                               | Produits et services d'une nature   |
|             |                        | Produits et services d'une                                    | comptabilité ne sont pas des                              | générale essentiels pour conduire les   |
| •           |                        | nature générale essentiels                                    | produits  | opérations:  • maintien des normes de   |
|             |                        | pour conduire les opérations:  • maintien des normes de       | Est-il toujours légal que le franchiseur perçoive un      | qualité   |
|             |                        | qualité   | revenu ou une commission                                  | uniformité de l'offre du produit ou   |
|             |                        | uniformité de l'offre du                                      | de fournisseurs indépendants                              | dans les opérations   |
|             |                        | produit ou des opérations                                     | agrées pour fournir le                                    | assurance de la   |
| ļ           |                        | assurance de la   | système?  | disponibilité du produit  |
|             |                        | disponibilité du produit                                      | Terminologie: "franchise                                  | fourni à un prix  |
|             | -                      | à un prix raisonnable   | territoriale"   | raisonnable  orofit supplémentaire pour le  |
|             | ļ.                     | profit supplémentaire   | Dans un CFM, qu'en est-il des cas où, par ex., une        | <ul> <li>profit supplémentaire pour le<br/>franchiseur provenant de la</li> </ul> |
|             | ļ                      | pour le franchiseur<br>provenant de la fourniture             | formule ou un ingrédient                                  | fourniture des produits   |
|             |                        | des produits  | doit être transmis jusqu'aux                              | Réglementation en matière de  |
|             |                        | Réglementation en matière                                     | sous-franchisés?  | fourniture de marchandises ou de  |
|             | Ì                      | de fourniture de  | Pourquoi le sous-franchiseur                              | services  |
|             |                        | marchandises ou de services                                   | voudrait-il assumer le rôle                               | Quel produit:   |
|             |                        | Quel produit:   | de fournisseur de services                                | celui identifié avec la marque et   |
| 1           | ļ                      | celui identifié par la  | essentiels uniquement                                     | ainsi propre au système  ceux essentiels pour s'assurer                           |
| 1           |                        | marque et ainsi propre au                                     | lorsque les franchises par<br>unités atteignent une       | que le franchisé satisfait aux normes   |
|             | ĺ                      | système  ceux essentiels pour                                 | certaine taille?  | de qualité  |
| + 1 4) *    | i .                    | s'assurer que le franchisé                                    | Pourquoi faudrait-il que ce                               | • ceux généralement nécessaires   |
| <u>}</u>    | i                      | satisfait aux normes de                                       | soit le franchiseur qui                                   | pour la conduite des opérations des   |
| }           | ļ                      | qualité   | conclue un contrat de licence                             | franchisés  |
| 1           | •                      | • ceux généralement   | et de fabrication industrielle<br>avec la fourniture d'un | Produits fournis:  • directement par le franchiseur                               |
|             |                        | nécessaires pour la conduite<br>des opérations des franchisés | avec la fourniture d'un service indépendant et non le     | par des fournisseurs agréés   |
|             |                        | Produits fournis:   | sous-franchiseur?   | Situation de franchise-maîtresse  |
| Ì           |                        | directement per le  | Quels pays imposent des                                   | fourniture initiale de produits   |
| 1           |                        | franchiseur   | restrictions au franchisés sur                            | Contrat entre le franchiseur et le  |
| ļ           |                        | • par des fournisseurs  | leurs acquisitions de                                     | sous-franchiseur:   |
|             | İ                      | agréés  | produits si presque aucun                                 | fourniture initiale de produits     éventuel transfert de technologie             |
|             |                        | Situation de franchise-<br>maîtresse                          | pays n'a de lois sur le franchisage?                      | applicabilité des normes de qualité   |
| [ .         | ļ                      | • fourniture initiale de                                      |   | paiement des royalties  |
|             | •                      | produits  | les parties ne se posent pas                              | Coût de l'éloignement géographique  |
|             |                        | Contrat entre le franchiseur                                  | la question de la fourniture                              | Taxes   |
| 1           | 1                      | et le sous-franchiseur:                                       | des produits et services entre                            | Nécessité d'adapter les produits aux  |
| 1           | 1                      | • fourniture initiale de                                      |   | exigences locales Restrictions sur les franchisés                                 |
|             | ]                      | produits  | Qu test et vérification de<br>qualité et responsabilité   |   |
|             | 1                      | éventuel transfert de<br>technologie                          | relative, notamment si le                                 | Ventes liées US   |
|             |                        | applicabilité des normes                                      | franchiseur n'a aucun                                     |   |
|             | 1                      | de qualité  | contrôle sur les sources                                  | Contrat séparé de fourniture  |
|             | }                      | paiement des royalties  | Discussion sur l'exclusivité                              | Mesure du contrôle du franchiseur   |
| ]           | }                      | Coût de l'éloignement   | Expliquer ce qu'on entend                                 | sur la fourniture  Modification des spécifications                                |
| 1           | 1                      | géographique  | par produits manufacturés<br>par "certaines méthodes      | Dispositions relatives à  |
|             |                        | Taxes<br>Nécessité d'adapter les                              | 1 * .   | l'indemnisation   |
|             |                        | produits aux exigences  | Expliquer ce que signifie                                 | Royalties payées par les producteurs  |
|             |                        | locales   | "propriété commune"                                       | locaux  |
|             |                        | Restrictions sur les  |   | Sous-traitance par un tiers   |
|             | 1                      | franchisés  | des réglementations pour                                  |   |
|             | ļ                      | Distributeurs des Etats Unis<br>Ventes liées US               | assurer un traitement juste<br>des distributeurs et des   | Contrats de vente (Réf. Ch. 23)   |
| ]           | l                      | Ventes nees US<br>CEE   | franchisés  | Disposition sur les fourniture ne   |
|             | [                      | Contrat séparé de fourniture                                  |   | provenant pas du franchiseur, mais  |
|             |                        | Mesure du contrôle du   | •   | uniquement du fournisseur   |
| }           | 1                      | franchiseur sur la fourniture                                 | <u> </u>  | Rabais quantitatif (Réf. Ch. 6)   |
|             | 1                      | Modification des  | }   | Fonds alloués à la publicité (Réf. Ch.  |
|             |                        | spécifications  | }   | 6)<br>Majorations du prix des produits  |
|             |                        |   | ļ   | (Ref. Ch. 6)  |
|             | }                      |   |   | Contrats de sécurité pour la  |
|             |                        |   |   | fourniture de produits  |
|             | 1                      |   |   | Concurrence et pratiques commerciales restrictives                                |
|             | L                      | 1   | 1   | Commerciales resultatives   |

### Chapitre 12: Accord de sous-franchise par unité

Une question d'ordre général a été soulevée à propos du chapitre sur l'accord de sous-franchise par unité. Elle concernait l'attention qu'il fallait lui porter étant donné que le guide se référait spécifiquement aux contrats de franchise-maîtresse. Le Comité a estimé que même si les plus grands développements devaient être consacrés aux contrats de franchise-maîtresse, il était nécessaire de fournir un certain nombre d'informations sur les accords par unité. Les principales questions à étudier concernaient la responsabilité et les avantages et inconvénients de l'attribution de la responsabilité aux différentes parties. Ainsi, par exemple, il faudrait étudier les questions de la langue du contrat et de la détermination du titulaire de la responsabilité de la traduction des documents et des manuels; la détermination du propriétaire des droits d'auteurs dans la version traduite; l'importance des modifications qui pourraient être apportées; si le franchiseur changeait le système, comment ces modifications devraient-elles être reflétées dans les accords par unité; si par contre c'était le sous-franchiseur qui effectuait certains changements, dans quelle mesure pourrait-il les introduire dans l'accord de sous-franchise?

Lorsqu'une question était étudiée plus en profondeur dans un autre chapitre, il a été décidé qu'elle devrait être simplement mentionnée pour que le lecteur se réfère ensuite au chapitre en question. C'était le cas, par exemple, pour la publicité et la répartition des devoirs et des coûts de publicité entre le franchiseur, le sous-franchiseur et le sous-franchisé.

Il existait un nombre considérable de questions concernant spécifiquement la nature tripartite de la relation. C'est pourquoi il serait nécessaire de décider si elles devraient être étudiées plus en détail dans le nouveau chapitre sur la relation tripartite, ou s'il faudrait les traiter dans un quelconque des chapitres sur les droits et obligations du franchiseur ou du sous-franchiseur, ou même dans le chapitre sur l'accord par unité.

Il a été observé que certaines questions pourraient être considérées comme sans rapport avec l'accord par unité, comme le choix de la loi, mais on a souligné qu'il se pourrait que tous les lecteurs ne connaissent pas la situation et qu'il faudrait les en informer. Une brève déclaration serait suffisante à ce sujet. Il pourrait également se présenter des cas où les questions de choix de loi pourraient surgir même dans l'hypothèse d'accords de sous-franchise par unité, telle la situation où le sous-franchiseur et les sous-franchisés n'étaient pas dans le même pays. Ce cas était fréquent en Europe Centrale et de l'Est, les sous-franchiseurs préférant souvent agir en-dehors de l'Europe de l'ouest.

S'agissant de la propriété des améliorations apportées au système, sans pour autant entrer dans les détails, il était nécessaire de décrire la situation eu égard aux améliorations apportées par chacune des deux parties, en indiquant les rapports avec les lois nationales qui pourraient offrir une protection en ce qui concerne, entre autres, les brevets et les inventions des employés. Il existait, par exemple, certains tribunaux où il était impossible de forcer la personne qui apportait les améliorations à transférer la propriété. Cependant, cette question était étroitement liée à celle de la nature du franchisage, étant donné que l'objectif était de reproduire un système prospère. Si des améliorations, ou d'autres modifications, pouvaient

être faites et mises en place sans l'approbation préalable du franchiseur, le réseau ne serait plus uniforme et sa véritable nature en tant que franchise pourrait ainsi être remise en question. De plus, si une amélioration ou une modification était suggérée et approuvée par le franchiseur, celui-ci voudrait selon toute probabilité introduire cette modification dans tout le réseau pour que tous les membres du réseau en bénéficient et pour garder de cette façon un standard uniforme.

| Chapitre       | Titre               | Contenu du premier projet                            | Questions/commentaires                                    | Contenu tel que révisé                                     |
|----------------|---------------------|--|---|--|
| Chapitre 12    | Accord de sous-     | Remarques préliminaires:                             | Les principes d'éthique du                                | Remarques préliminaires                                    |
| <u>-</u>       | franchise par unité | méthodes pour assurer                                | franchiseur devront-ils aussi                             | (1) répartition de la responsabilité                       |
| Nouveau        | •                   | l'influence du franchiseur                           | s'appliquer au sous-                                      | entre le franchiseur, le sous-                             |
| chapitre nº. 9 |                     | sur le sous-franchisé:                               | franchiseur?  | franchiseur et le sous-franchisé Réf.                      |
|                |                     | a) Respect strict des                                | Le franchiseur devrait-il                                 | Ch. tripartite et Ch. 7 et 8                               |
| [Schulz]       | ٠ ,                 | conditions contractuelles                            | aussi pouvoir approuver les                               | (2) méthodes pour assurer                                  |
|                |                     | Obligation pour le sous-                             | sous-franchisés dans un                                   | l'influence du franchiseur sur le                          |
|                |                     | franchiseur de traduire le                           | contexte international?                                   | sous-franchisé:  |
|                |                     | contrat de sous-franchise                            | Quelles sont les<br>conséquences en matière de            | a) Respect strict     Obligation pour le sous-             |
|                | ı •                 | dans la langue locale                                | responsabilité si le                                      | franchiseur de traduire le                                 |
|                |                     | Garantie qu'il n'y ait aucune modification sans      | franchiseur reçoit une copie                              | contrat de sous-franchise                                  |
|                |                     | approbation préalable                                | de chaque CSF?  | dans la langue locale                                      |
|                |                     | Obligation pour les                                  | Publicité dans un système                                 | _  |
|                | :                   | franchisés de se conformer                           | tripartite: quelle est la nature                          | modification sans  |
|                |                     | aux conditions d'admission                           | des relations entre les                                   | approbation préalable                                      |
|                |                     | en vigueur   | différents tiers? Réf. Ch. 10                             | Obligation pour les  |
|                |                     | Droit pour le franchiseur                            | Quelle serait la nature des                               | franchisés de se   |
| . 6            |                     | d'agréer les sous-franchisés                         | relations si le franchiseur                               | conformer aux conditions                                   |
|                | ,                   | Copie du contrat de sous-                            | déstrait approuver chaque                                 | d'admission en vigueur                                     |
|                | ,                   | franchise à remettre au                              | 000 11010111111111111111111111111111111                   | Droit pour le franchiseur                                  |
| ·              | .*                  | franchiseur  | de responsabilité?  | d'agréer les sous-   |
|                |                     | b) Seule structure spécifique                        | Vraisemblablement les clefs                               | franchisés   |
|                |                     | requise:   | signalees comme étant                                     | l  |
|                |                     | Questions qui peuvent faire                          | obligatoires ne le sont pas                               | franchise à remettre au<br>franchiseur                     |
|                |                     | partie de la structure<br>Indication des fournitures | toujours dans tous les pays Qui peut engager des          | l  |
|                |                     | impératives  | poursuites pour inexecution?                              | requise:   |
|                |                     | Copie du contrat de sous-                            | Comment le sous-  | Questions qui peuvent                                      |
|                |                     | franchise à remettre au                              | franchiseur peut-il garantir                              | faire partie de la structure                               |
|                |                     | franchiseur  | que la résiliation du CFM                                 | Indication des   |
|                |                     | Garanties du sous-                                   | entraînera automatiquement                                | fournitures impératives                                    |
| ·              |                     | franchiseur  | celle du CSF?   | Copie du contrat de sous-                                  |
|                |                     | Contrôle de la propriété                             | Vraisemblablement, une                                    | franchise à remettre au                                    |
|                |                     | intellectuelle et industrielle                       | inexécution du CSF sera                                   | franchiseur (a discuter comme                              |
|                |                     | Résiliation automatique des                          | considérée comme une                                      | étant une option possible)                                 |
|                |                     | CSF dans l'hypothèse de la                           | inexécution du CFM  | Le sous-franchiseur assure le                              |
|                |                     | résiliation du CFM                                   | uniquement si on n'y a pas                                | contrôle de la propriété                                   |
|                |                     | Cession automatique des                              | remédié - de toute façon, le<br>franchiseur n'en saura    | intellectuelle et industrielle Résiliation automatique des |
|                |                     | droits des sous-franchiseurs<br>au franchiseur       | probablement rien. Est-ce                                 | CSF dans l'hypothèse de la                                 |
|                |                     | Inexécution du CSF                                   | réellement possible de                                    | résiliation du CFM   |
|                |                     | considérée comme une                                 | prévoir cela dans le CFM?                                 | Cession automatique des                                    |
|                |                     | inexécution du CFM                                   | Comment le sous-franchisé                                 | droits des sous-franchiseurs au                            |
|                |                     | Réparation de l'inexécution                          | pent-il payer directement la                              | franchiseur  |
|                |                     | par paiement direct d'une                            | réparation pour mexécution                                | <ul> <li>Inexécution du CSF</li> </ul>                     |
|                |                     | indemnité au franchiseur                             | au franchiseur s'il n'y a                                 | considérée comme une                                       |
|                |                     | Le sous-franchiseur                                  | aucune relation entre eux?                                | mexécution du CFM  |
|                |                     | fournissant des programmes                           | Ajouter l'inexécution du                                  | 1 -  |
|                |                     | de formation initiale et                             | sous-franchiseur  | par paiement direct d'une                                  |
|                |                     | supplémentaire                                       | Discussion sur la propriété                               | indemnité au franchiseur Le sous-franchiseur               |
| ·              |                     | Approbation préalable                                | des améliorations et de la                                | fournissant des programmes                                 |
|                |                     | exigée pour la mise en place                         | compensation pour celles-ci<br>Indiquer la situation dans | de formation initiale et                                   |
|                |                     | des développements et des<br>améliorations           | chacun des cas où les                                     | complémentaire   |
| ļ              |                     | amenorations   | améliorations sont faites par:                            |  |
| İ              |                     |  | le franchiseur  | pour la mise en place des                                  |
|                |                     |  | le sous-franchiseur                                       | développements et des                                      |
|                |                     |  | le sous-franchisé   | améliorations (Réf. Ch. 15)                                |
|                | •                   |  | Devoirs de mise en place des                              | · Choix de loi: situations s'y                             |
| •              |                     | •  | modifications au cours du                                 | rapportant et Réf. Ch. 21                                  |
|                |                     | l  | contrat Réf. Ch. 15                                       | Réponses aux questions posées                              |

### Chapitre 13: Propriété intellectuelle et industrielle

M. Konigsberg s'était proposé de se charger du Chapitre 13 que M. Burst n'avait malheureusement pas pu réaliser. La proposition qui consistait à fusionner les Chapitres 13 et 14 (savoir-faire) avait été rejetée, bien que l'on avait décidé qu'il était nécessaire de coordonner les deux chapitres et que les auteurs se concertent pour éviter les chevauchements. Dans l'ensemble, il y avait un consensus sur le fait que le Chapitre 13 devrait traiter des droits d'origine légale, c'est à dire du type de propriété intellectuelle qui pouvait être protégé en s'adressant à une agence gouvernementale, alors que le Chapitre 14 devrait traiter des droits protégés en vertu du contrat, c'est à dire des droits pour lesquels il n'est peut-être pas possible d'obtenir une protection mais si elle était obtenue, cela ne se ferait pas en vertu d'une action gouvernementale initiale. Il a ainsi été proposé de modifier les noms des chapitres pour qu'ils reflètent la réalité, notamment parce que l'expression "propriété industrielle" était de plus en plus souvent abandonnée et parce que le concept de savoir-faire changeait d'un pays à l'autre. M. Frignani, qui était chargé du Chapitre 14, s'est proposé d'aider M. Konigsberg pour le Chapitre 13. Ce dernier a suggéré de se charger lui-même des aspects relatifs aux marques si M. Frignani traitait de la propriété industrielle. Finalement, on a laissé aux auteurs des deux chapitres le soin de se mettre d'accord sur la répartition de la rédaction du Chapitre 13.

Il a été suggéré que ce Chapitre devrait commencer par l'exposé d'une liste des droits de propriété intellectuelle que l'on retrouvait communément dans le franchisage et qui étaient susceptibles d'être protégés, puis décrire la façon dont ils pourraient faire l'objet d'une licence et leur utilisation par le réseau. Il était nécessaire d'expliquer ce qui était couvert par la propriété intellectuelle dans le cadre du franchisage, de décrire ses éléments, les droits associés à la propriété intellectuelle et comment ceux-ci pourraient être exploités par des tiers avec une licence, ou par une autre méthode quelconque. Il a été affirmé que, sans entrer dans les détails des lois relatives aux marques et aux droits d'auteurs, il était nécessaire de traiter les différentes approches en matière de droits d'auteur et d'indiquer que dans certains pays le droit d'auteur ne prenait naissance que du fait de l'utilisation, alors que dans d'autres pays il fallait un enregistrement.

On a estimé qu'il faudrait consacrer une partie entière de ce chapitre aux représentations et garanties qui pourraient avoir un rapport avec les marques et les obligations qui s'y rapportaient.

Une question ultérieure qu'il faudrait traiter concernait la personne qui devrait agir en cas de contrefaçon de la marque ainsi que la façon dont ces litiges seraient réglés.

| Chapitre  | Titre  | Contenu<br>premier projet | du | Contenu tel que révisé   |
|---|--|---------------------------|----|--|
| Chapitre 13  Nouveau chapitre n°: 12  [Komgsberg] | Propriété intellectuelle et<br>industrielle<br>Nouveau titre: Droits<br>d'origine légale | Non présenté              |    | Description générale de la propriété intellectuelle et industrielle Différences entre les différents pays Droits de propriété intellectuelle et industrielle Licence des droits de propriété intellectuelle et industrielle Sous-licence de marque: franchisage direct à chaque franchisé (ex Ch. 3) Représentations et garanties en général et les obligations qui s'y rapportent  Mesure dans laquelle on peut attendre du franchiseur qu'il garantisse son droit de propriété qu'il a soumis à une licence  Garantie que le sous-franchiseur a le droit d'accorder les droits qu'il accorde |
|   |  |                           |    | Utilisateurs enregistrés Droit de recours contre les infractions et contrefaçons   |

#### Chapitre 14: Savoir-faire

S'agissant des questions générales soulevées à propos de ce chapitre, il est apparu nécessaire d'adopter un style moins académique, d'éliminer les références au règlement d'exemption par catégories de la Communauté européenne<sup>1</sup> à moins qu'elles ne soient strictement nécessaires et de changer les références aux systèmes juridiques nationaux, en faisant de préférence une référence plus large aux familles de systèmes juridiques (common law, droit civil"). Toute autre référence spécifique qui pourrait être jugée nécessaire devrait être faite dans l'Annexe.

Alors que le chapitre ne devrait plus faire référence au règlement d'exemption par catégories de la Communauté européenne, il a été suggéré qu'il serait toutefois utile de se référer au concept qu'il contenait dans la partie de la définition du franchisage relative au secret, où le règlement parlait du savoir-faire du franchiseur qui formait un tout et non des parties individuelles qui pourraient faire partie du domaine public, étant donné que c'était cet ensemble qui était unique. Ce qui représentait une valeur considérable était la façon dont ce savoir-faire existant était assemblé pour former ce tout.

On a discuté de la nécessité d'établir certaines distinctions et d'expliquer plus en détail certaines différences qui existaient à propos du savoir-faire. Il faudrait tout d'abord distinguer le savoir-faire susceptible d'être protégé de celui qui ne l'était pas. D'autres distinctions et explications devraient être données en ce qui concernait le savoir-faire comportant des droits réels et le savoir-faire comportant des droits personnels, le savoir-faire secret et celui qui pouvait être communiqué à tous, sa protection en vertu du contrat, le savoir-faire qui pouvait être protégé contre un tiers au contrat et contre une partie qui avait exécuté un contrat reconnaissant qu'il était secret. Par ailleurs, en ce qui concernait la partie qui recevait le savoir-faire, il fallait étudier la question de savoir s'il était possible de protéger ce savoir-faire après la fin du contrat, étant donné qu'une fois que les franchisés avaient acquis ce savoir, ils ne pouvaient pas le restituer.

Réglement de la Commission (CEE) N°4087/88 du 30 novembre 1988 sur l'application de l'article 85 (3) du Traité aux catégories de contrats de franchise, J.O. CEE L 359/46 du 28 décembre 1988.

La question générale des garanties et de la mesure dans laquelle le sous-franchiseur devait garantir que les droits qu'il accordait aux sous-franchisés lui avaient été donnés, avait été soulevée. On a considéré que cette question devait être mentionnée dans le chapitre relatif aux obligations du sous-franchiseur, même si l'on avait également suggéré que le Chapitre 4 pourrait être l'endroit idéal pour discuter de ce point général. Ainsi, le chapitre sur la propriété intellectuelle envisagerait la question des garanties que le sous-franchiseur pourrait avoir à fournir spécifiquement à propos des droits de propriété intellectuelle. De même, le chapitre sur la propriété intellectuelle envisagerait également la mesure dans laquelle on pouvait demander au sous-franchiseur d'établir la propriété qu'il détenait sur les droits de propriété intellectuelle sur lesquels il accordait une licence. Le même raisonnement pourrait être adopté dans le chapitre sur le savoir-faire.

Une question qui n'était pas encore couverte dans le chapitre, mais dont l'examen avait été suggéré, concernait le point de savoir s'il était possible de protéger des informations confidentielles sans conclure de contrat écrit. En réalité, cette information confidentielle ne devait pas forcément constituer un savoir-faire secret, elle pourrait être contenue dans n'importe quel document ou informations pour lesquels le franchiseur avait précisé leur confidentialité.

Une question importante à propos de la protection du savoir-faire concernait les lois relatives au transfert de technologie en vigueur dans un certain nombre de pays. La définition du savoir-faire contenue dans ces lois était souvent suffisamment large pour couvrir également les informations commerciales, qui étaient le type de savoir-faire que l'on retrouvait dans le franchisage. Il a ainsi été estimé que le chapitre devrait également se référer à ce point.

Un autre point présentant un intérêt concernait la question de savoir quelle était la situation quand une tierce personne, de bonne ou de mauvaise foi, acquérait la connaissance du savoir-faire. Le Comité est arrivé à la conclusion que pour certains tribunaux le sous-franchiseur ou sous-franchisé serait toujours lié par le contrat de confidentialité, alors que pour d'autres il ne le serait pas, étant donné que l'obligation cesserait d'exister dès que l'information ne serait plus secrète.

| Chapitre         | Titre         | Contenu du premier projet      | Questions/commentaires         | Contenu tel que révisé         |
|------------------|---------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Chapitre 17      | Assurance et  | Obligation du sous-            | 17.1 Pourquoi l'assurance      | Indications relatives au       |
| 1                | indemnisation | franchiseur de contracter une  | est-elle contractée et pour    | contenu du chapitre            |
| Nouveau chapitre |               | assurance                      | couvrir quels risques?         | (exclusion de                  |
| numéro: 16       | •             | Copie de la police             | Sur quelle base serait         | l'indemnisation pour           |
|                  | 1             | d'assurance au franchiseur     | estimée la couverture          | inexecution                    |
| [Schulz]         |               | Qualifications de l'assureur   | d'assurance minimum?           | Description générale pour      |
| [                |               | Conditions des polices         | 17.3 Quid de la                | expliquer la situation aux     |
| İ                | 1             | d'assurance                    | responsabilité du              | utilisateurs provenant de      |
| 1                | 1             | Obligation du sous-            | franchiseur?                   | pays où les assurances         |
|                  |               | franchiseur de s'assurer que   | 17.6 L'assurance serait-elle   | couvrant la responsabilité de  |
| 1                | 1             | les sous-franchisés paient     | contractée par le franchiseur  | tiers sont inconnues           |
| 1                |               | leurs primes d'assurance       | au nom du sous-franchiseur?    | Obligation du sous-            |
| İ                | ļ             | Le franchiseur peut contracter | Quid de la situation dans      | franchiseur de contracter une  |
|                  |               | une assurance si le sous-      | laquelle le franchiseur est le | assurance                      |
|                  | Ì             | franchiseur ne le fait pas     | bénéficiaire?                  | Copie de la police             |
| }                |               | Sous-franchiseur seul          | 17.8 probablement lorsque      | d'assurance au franchiseur     |
|                  |               | responsable pour les pertes,   | les procédures sont engagées   | Qualifications de l'assureur   |
| ĺ                | (             | dommages ou dépenses;          | contre le franchiseur pour les | Conditions des polices         |
|                  |               | conditions dans lesquelles il  | fautes commises par le sous-   | d'assurance                    |
|                  |               | doit indemniser le franchiseur | franchiseur                    | Obligation du sous-            |
|                  | * .           | Notification des demandes      | 17.12 C'est probablement le    | franchiseur de s'assurer que   |
|                  | Ì             | d'indemnisation par le         | cas lorsque le sous-           | les sous-franchisés paient     |
| }                | }             | franchiseur au sous-           | franchiseur agit pour le       | leurs primes d'assurance       |
| [                |               | franchiseur                    | compte du franchiseur?         | Le franchiseur peut            |
| [                |               | Conditions dans lesquelles le  |                                | contracter une assurance si    |
|                  |               | sous-franchiseur doit          | réfèrent les mots "une telle   | le sous-franchiseur ne le fait |
|                  | Į             | indemniser et exonérer le      | demande"?                      | pas                            |
|                  |               | franchiseur de toute           |                                | Sous-franchiseur seul          |
|                  |               | responsabilité                 |                                | responsable pour les pertes,   |
|                  |               | Le franchiseur peut choisir    |                                | dommages ou dépenses;          |
|                  | ,             | d'assumer la défense / le      |                                | conditions dans lesquelles il  |
|                  |               | règlement des différends       |                                | doit indemniser le             |
| Ì                |               | Pas de responsabilité          |                                | franchiseur                    |
|                  |               | personnelle des directeurs     |                                | Notification des demandes      |
|                  |               | etc. du franchiseur            |                                | d'indemnisation par le         |
|                  |               | Conditions dans lesquelles le  |                                | franchiseur au sous-           |
|                  |               | franchiseur doit indemniser et | ·                              | franchiseur                    |
|                  |               | exonérer de toute              |                                | Conditions dans lesquelles     |
|                  |               | responsabilité le sous-        |                                | le sous-franchiseur doit       |
|                  |               | franchiseur et les sous-       |                                | indemniser et exonérer le      |
|                  |               | franchisés et directeurs etc.  |                                | franchiseur de toute           |
|                  |               | Notification par le sous-      |                                | responsabilité                 |
|                  |               | franchiseur au franchiseur     |                                | Le franchiseur peut choisir    |
|                  |               | des actions en responsabilité  |                                | d'assumer la défense / le      |
|                  |               | Le franchiseur accepte         |                                | règlement des différencis      |
|                  |               | d'indemniser le franchiseur et |                                | Pas de responsabilité          |
|                  |               | de l'exonérer de toute         |                                | personnelle des directeurs     |
|                  |               | responsabilité pour les pertes |                                | etc. du franchiseur            |
|                  |               | économiques liées à            |                                | Conditions dans lesquelles     |
|                  |               | l'application du règlement     |                                | le franchiseur doit            |
| j                |               | CEE.                           |                                | indemniser et exonérer de      |
|                  |               | Le sous-franchiseur peut       |                                | toute responsabilité le sous-  |
|                  |               | choisir de s'engager à         |                                | franchiseur et les sous-       |
|                  |               | assumer la défense / le        |                                | franchisés et directeurs etc.  |
|                  |               | règlement des différends aux   |                                | Notification par le sous-      |
|                  | ;             | risques et aux frais du        |                                | franchiseur au franchiseur     |
|                  |               | franchiseur                    |                                | des demandes en                |
|                  |               |                                |                                | responsabilité                 |
|                  |               |                                |                                | Le sous-franchiseur peut       |
|                  |               |                                |                                | choisir de s'engager à         |
|                  |               |                                |                                | assumer la défense / le        |
|                  |               | ĺ                              | !                              | règlement des différends aux   |
|                  |               |                                |                                | risques et aux frais du        |
|                  | <u> </u>      |                                |                                | franchiseur                    |

# Chapitre 18: Vente, cession ou transfert de droits

Les questions soulevées dans le chapitre sur la vente, la cession ou le transfert de droits ont été jugées pertinentes, mais on a estimé qu'une distinction devrait être faite entre la cession par le franchiseur et la cession par le sous-franchiseur, cette dernière n'étant pas traitée de façon suffisamment détaillée.

A cet égard, le droit de préemption que le franchiseur pouvait souhaiter se réserver si le sous-franchiseur envisageait de céder ses droits à un tiers devrait être examiné, de même que les dispositions du contrat de franchise-maîtresse relatives au consentement du franchiseur à la cession ou au transfert. Deux conditions particulièrement contentieuses qui devraient être évoquées étaient les suivantes: la condition selon laquelle le sous-franchiseur devait libérer le franchiseur de toutes les revendications du sous-franchiseur liées à des inexécutions passées du franchiseur, et la condition selon laquelle l'acquéreur de l'activité du sous-franchiseur devrait conclure un contrat de franchise-maîtresse plutôt qu'une cession. Les avantages et inconvénients de chacune des conditions évoquées pour toutes les parties concernées devraient être examinés dans ce chapitre. Une clause typique des contrats internes mais qui se retrouvait également dans les contrats internationaux de franchise-maîtresse était la clause prévoyant que le franchiseur pouvait librement céder le contrat unitaire sans le consentement du sous-franchisé et que, une fois la cession effectuée et dans la mesure où les obligations étaient assumées par le cessionnaire, le cédant (c'est à dire le franchiseur) était dégagé de toute responsabilité.

La cession possible par le sous-franchisé devait également être traitée, même si l'on jugeait suffisant d'indiquer que les conditions étaient très proches de celles d'une cession effectuée par le sous-franchiseur, à l'exception éventuellement des ressources nécessaires.

| Chapitre    | Titre           | Contenu du premier projet               | Questions / commentaires   | Contenu tel que révisé   |
|-------------|-----------------|---|--|--|
| Chapitre 18 | Vente, cession  | Importance de prévoir un transfert      | Distinction insuffisante entre   | Importance de prévoir un transfer  |
|             | ou transfert de | dès la conclusion du contrat            | le transfert par le franchiseur  | dès la conclusion du contrat   |
| Nouveau     | droits          | Motifs des transferts:                  | et par le sous-franchiseur   | Motifs des transferts:   |
| chapitre    |                 | considérations fiscales                 | Insuffisant sur le sous-   | considérations fiscales  |
| Numéro: 17  |                 | direction sociale interne               | franchiseur  | direction sociale interne  |
|             |                 | faciliter une succession                | adding the state of the state o | faciliter une succession   |
| [Jesse]     |                 | <ul> <li>incapacité ou décès</li> </ul> | ,  | • incapacité ou décès  |
|             |                 | raisons financières                     |  | raisons financières  |
|             |                 | changements de perspectives             |  |  |
|             | [               | Motifs des restrictions du droit de     |  | <ul> <li>changements de perspectives</li> <li>Motifs des restrictions du droit de</li> </ul>   |
|             |                 | transférer                              |  | transférer   |
|             |                 | - franchisé                             |  | - franchisé  |
|             |                 | - franchiseur dans un CFM               | :  | - franchiseur dans un CFM  |
|             | 1               | Consentement écrit du franchiseur       | **   | Consentement écrit du franchiseur  |
|             | 1               | Exemples de conditions affectant        |  |  |
|             |                 | les transferts                          |  | Exemples de conditions affectant   |
|             |                 | Droit d'acquisition du franchiseur      |  | les transferts   |
|             | ·               | si le franchisé veut vendre             |  | Droit d'acquisition du franchiseur   |
|             |                 | - caractère raisonnable                 |  | si le franchisé veut vendre<br>• caractère raisonnable   |
|             |                 | Transferts d'intérêts qui doivent       |  | the state of the s |
|             |                 | avoir lieu dans certaines               |  | conditions de l'acceptation  |
|             | ]               | circonstances spécifiques, par ex.      |  | de la vente, de la cession   |
|             |                 | la faillite                             | ĺ  | ou du transfert par le sous-<br>franchiseur  |
|             | i i             | in tarritie                             | ]  |  |
|             | * :             |   |  | <ul> <li>franchiseur relevé de ses<br/>responsabilités</li> </ul>  |
|             |                 |   |  | Droit de préemption du   |
|             | [               |   |  | franchiseur  |
|             | ļ               |   | .  | Transferts d'intérêts qui doivent  |
|             |                 | 1                                       |  | avoir lieu dans certaines  |
|             |                 | ļ                                       | į  | circonstances spécifiques, par ex.   |
|             |                 | İ                                       |  | la faillite  |

## Chapitre 19: Expiration

Au cours de la discussion sur le chapitre consacré à la résiliation, il avait été décidé de restructurer les chapitres de manière à avoir un chapitre traitant des recours en cas d'inexécution, qui inclurait la résiliation sans se limiter à celle-ci, et un autre chapitre portant sur la fin du contrat et de ses conséquences, que cette fin résulte de l'expiration du contrat ou d'une résiliation pour inexécution. Les parties consacrées à la fin de la relation figurant actuellement dans le Chapitre 20 devraient donc être transférées dans le Chapitre 19 et modifiées si nécessaire. L'ordre des deux chapitres devrait également être inversé. Il faudrait mettre en évidence les différentes conséquences de la fin de la relation selon qu'elle résultait d'une résiliation ou de l'expiration. Notamment, il faudrait examiner la question de savoir si les sous-franchisés avaient le droit d'être indemnisés lorsque leurs contrats prenaient fin automatiquement suite à la résiliation du contrat de franchise-maîtresse alors que les sous-franchisés étaient parfaitement performants; le cas échéant, il était nécessaire d'indiquer la personne qui devait les indemniser.

La possibilité que les contrats de sous-franchise prennent fin automatiquement en cas de résiliation du contrat de franchise-maîtresse et les problèmes liés aux différences de durée entre les contrats de franchise-maîtresse et les contrats de sous-franchise étaient des questions très importantes qui devaient être traitées de façon détaillée, de même que la question de savoir si le franchiseur pouvait être obligé à accepter une cession.

La question de la résiliation par consentement mutuel avait été évoquée brièvement et était mentionnée dans le chapitre sur les documents annexes. Une autre question qui pourrait avoir de l'importance et intéresser en particulier les pays en développement, et qui devrait par conséquent être traitée, était celle de la résiliation pour "juste cause", qui visait la situation dans laquelle le franchiseur, constatant qu'il n'était plus économiquement viable de maintenir un réseau ou un point de vente, résiliait le contrat. Les conséquences d'une telle politique, la possibilité d'éviter une telle mesure ou de se protéger contre ses conséquences devraient être examinées.

Les problèmes liés à la résiliation qui devraient être étudiés étaient les suivants: question de savoir si le franchiseur devrait être obligé de reprendre un contrat et si le sous-franchiseur pouvait demander des dommages-intérêts pour ce qui constituait en réalité une reprise de son activité; question de savoir si le franchiseur souhaiterait reprendre un réseau qui pouvait être très mal géré ou s'il pouvait choisir les points de vente qu'il souhaitait maintenir; indemnités dues au franchiseur pour la restauration d'un réseau mal géré; qu'adviendrait-il des questions traitées à travers des contrats annexes, tels que les baux; comment les paiements seraient-ils effectués pour ces contrats annexes étant donné que c'était quelque chose que le franchiseur ne devrait peut-être pas confisquer; question de savoir si le franchiseur pourrait les reprendre en paiement partiel ou total des coûts induits par la restauration du réseau; les instruments juridiques à l'aide desquels les différentes solutions pouvaient être menées à bien et leurs avantages et inconvénients; la dé-identification des points de vente franchisés; et les clauses de non-concurrence.

Il faudrait également aborder les problèmes liés au fait que le franchiseur, en tant qu'étranger, ne serait pas autorisé à exercer le commerce dans un pays donné, auquel cas il aurait recours à d'autres nationaux pour reprendre l'activité du sous-franchiseur. De plus, il faudrait évoquer à l'intention des sous-franchisés la possibilité de négocier une clause selon laquelle, si le contrat de franchise-maîtresse était résilié, le franchiseur devrait conclure un nouveau contrat pour la durée restante des contrats de sous-franchise. On convenait que ce point était litigieux, mais on estimait qu'il devrait être évoqué, même prudemment.

Les clauses de non-concurrence en cas de résiliation n'étaient pas toujours admises. Cela était vrai en particulier des franchises de conversion. Si quelqu'un convertissait son activité existante en une activité franchisée et que le contrat prenait fin, il était impossible de l'empêcher de continuer à exercer l'activité qu'il menait avant d'entrer dans le système de franchise. On a estimé que cette question devrait être traitée sous la forme d'un droit ou d'une option d'acquisition de l'activité en cas de résiliation au prix du marché. A cet égard, il serait peut-être également intéressant de mentionner les options d'acquisition d'activités en tant que moyens de surmonter les problèmes liés aux restrictions post-résiliatoires.

| Chapitre       | Titre           | Contenu du premier projet Qu          | estions / commentaires Commentaires    | ntenu tel que révisé  |
|----------------|-----------------|---------------------------------------|--|---|
|                | <del></del>     | Observations générales sur les liens  |  | Observations générales sur les liens entre                                      |
| Chapitre<br>19 | Expiration      | entre les unités et le franchiseur à  | toujours les approvisionnements        | les unités et le franchiseur à travers le                                       |
| 19             | NT              |                                       | et les matériels identifiés au         | sous-franchiseur  |
| [ Incom        | Nouveau titre:  | travers le sous-franchiseur           |  | Effets de l'expiration sur les contrats   |
| [Jesse]        | La fin de la    | Effets de l'expiration sur les        | système                                | l   |
|                | relation et ses | contrats unitaires gérés par le sous- | La phrase "le CSF devrait              | unitaires gérés par le sous-franchiseur en                                      |
| <u>'</u>       | conséquences    | franchiseur en qualité de franchisé   | également contemr une                  | qualité de franchisé  |
|                | 1               | Renouvellement dans le cas d'un       | disposition dans laquelle le sous-     | Renouvellement dans le cas d'un CFM   |
|                | ł               | CFM                                   | franchiseur déclare savoir que la      | Exécution de ses obligations par le sous-                                       |
|                | "               | Exécution de ses obligations par le   | resiliation du CFM aura pour           | franchiseur   |
|                |                 | sous-franchiseur                      | conséquence la résiliation de la       | Obligation du sous-franchiseur de cesser  |
| j              |                 | Obligation du sous-franchiseur de     | licence permettant au sous-            | ses activités en tant que sous-franchiseur                                      |
|                |                 | cesser ses activités en tant que      | franchisé d'utiliser la marque et      | Fourniture de marchandises et de services                                       |
| ì              | i               | sous-franchiseur                      | d'autres droits du franchiseur qui     | aux unités  |
| 1              |                 | Fourniture de marchandises et de      | avaient fait l'objet d'une licence     | Fonds de publicité Obligation du franchiseur de succéder au                     |
|                |                 | services aux unités                   | accordée au sous-franchisé à           |   |
|                | {               | Fonds de publicité                    | travers le CFM" se réfère aux          | sous-franchiseur  |
| 1              | 1               | Obligation du franchiseur de          | clauses de cession qui sont            | Achat par le franchiseur au sous-   |
| }              | 1               | succéder au sous-franchiseur          | sensées garantir une continuation      |   |
|                | ļ               | Achat par le franchiseur au sous-     | du CSF.                                | matériels identifiés au système   |
| 1              | 1               | franchiseur des approvisionnements    | Mieux expliquer la relation entre      | Les unités du sous-franchiseur  |
| 1              | İ               | et matériels identifiés au système    | la cession et le fait que le sous-     | Eventuelle résiliation automatique des  |
|                |                 | Les unités du sous-franchiseur        | franchisé n'est plus autorisé à        | contrats de sous-franchise. Les CSF doivent contenir des dispositions destinées |
|                |                 | Les CSF doivent contenir des          | utiliser les marques, etc.             | à faciliter la réorganisation de la relation                                    |
| 1              |                 | dispositions destinées à faciliter la | Mieux expliquer la situation dans      | · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·   |
| •              |                 | réorganisation de la relation         | laquelle le sous-franchiseur gère      | Distinction entre les unités gérées par le                                      |
|                |                 | Distinction entre les unités gérées   | sa propre unité et où une des          | sous-franchiseur directement  |
|                |                 | par le sous-franchiseur directement   | parties fait faillite - effets sur les | Cession CSF au franchiseur  |
|                |                 | Cession CSF au franchiseur            | autres                                 | Résiliation de la licence de marque du  |
| •              |                 | Résiliation de la licence de marque   | ,                                      | sous-franchisé lorsque le CFM prend fin   |
|                |                 | du sous-franchisé lorsque le CFM      |  | Cas où le franchiseur est partie au contrat                                     |
| 1              |                 | prend fin                             |  | de sous-franchise   |
| j              |                 | Cas où le franchiseur est partie au   |  | - responsabilité  |
|                |                 | contrat de sous-franchise             |  | Durée de développement / durée normale  |
| i              |                 | - responsabilité                      |  | Copie des CSF au franchiseur  |
| !              |                 | Durée de développement / durée        |  | Communication des informations  |
| <b>,</b>       |                 | normale                               |  | fondamentales sur les sous-franchisés au  |
|                |                 | Copie des CSF au franchiseur          |  | franchiseur   |
| 1              | ,               | Communication des informations        |  | Enregistrements ou copies devant être   |
| <b>]</b>       | )               | fondamentales sur les sous-           |  | donnés au franchiseur ou à la personne  |
|                |                 | franchisés au franchiseur             |  | désignée en cas de résiliation  |
| ĺ              | Ì               | Enregistrements ou copies devant      |  | Frais de transfert:   |
| }              |                 | être donnés au franchiseur ou à la    |  | - formule de fixation du prix   |
|                |                 | personne désignée en cas de           |  | Clause de non-concurrence post-   |
|                |                 | résiliation                           |  | résiliatoire  |
|                |                 | Frais de transfert:                   |  | Cas des franchises de conversion  |
|                |                 | - formule de fixation du prix         |  | Possibilité d'indemnisation pour les sous-                                      |
|                | [ ]             | Clause de non-concurrence post-       |  | franchisés si le CFM est résilié pour   |
|                |                 | résiliatoire                          | ·                                      | inexécution du sous-franchiseur   |
|                |                 |                                       |  | Résiliation par consentement mutuel   |
|                | ļ               |                                       |  | Résiliation pour juste cause<br>Indemnités au soils-franchiseur pour la         |
| <u> </u>       |                 |                                       |  |   |
|                |                 |                                       |  | clientèle   |
|                |                 |                                       |  | Indemnisation du sous-franchiseur pour la                                       |
|                |                 |                                       |  | perte d'activité si le franchiseur est en faute                                 |
|                |                 |                                       |  | Nomination du second sous-franchiseur et  |
|                |                 |                                       |  |   |
| [              |                 |                                       |  | conflit possible entre deux réseaux  Sort de l'équipement et des stocks         |
|                | ] 1             |                                       |  | Sort des baux, etc.   |
|                |                 |                                       |  | Possibilité de continuer à utiliser les   |
|                |                 |                                       |  | marques jusqu'à indemnisation et dé-  |
|                | ]               |                                       |  | identification  |
|                |                 |                                       |  | Possibilité d'acheter le droit d'utiliser la                                    |
|                |                 |                                       |  |   |
| ]              |                 | +                                     |  | marque dans ce pays au franchiseur<br>Effets de la faillite sur les droits du   |
|                |                 |                                       |  | franchiseur aux termes du contrat   |
|                |                 |                                       |  | transmissin and termes an contrac   |
|                |                 |                                       |  |   |

## Chapitre 20: Résiliation

Le Comité a décidé que le guide devrait couvrir d'autres recours en plus de la résiliation. Il a ainsi été décidé de transformer le chapitre relatif à la résiliation en un chapitre sur "les recours en cas d'inexécution" qui devrait être inséré avant le chapitre sur l'expiration du contrat. Ce dernier devrait devenir par la suite un chapitre sur la fin du contrat, indépendamment du fait que cette fin soit due à l'inexécution d'une obligation ou à l'expiration du contrat. C'est pourquoi, plusieurs recours possibles ont été ajoutés afin d'étudier leur insertion dans le chapitre.

Il a également été décidé de mentionner au début du chapitre les moyens extracontractuels qui permettent de parvenir à une solution négociée avant d'en venir aux recours disponibles. De toute façon, le chapitre devra être largement étendu étant donné que les questions n'ont pas été étudiées avec suffisamment de détails.

Il a été décidé que les recours auxquels un sous-franchiseur pourrait recourir en cas d'inexécution de la part du franchiseur devraient également être envisagés, même si les clauses du contrat semblent en réalité trop favorables au franchiseur. Une fois que le sous-franchiseur était installé, les obligations courantes du franchiseur étaient mises en veilleuse. Il fallait également poser des questions particulières, notamment celle de savoir si, en cas de défaillance du franchiseur, le sous-franchiseur pouvait arrêter de lui verser des royalties tout en continuant à utiliser son nom.

Il a été souligné que les clauses relatives à l'indemnisation devraient être réciproques et que les recours signalés n'étaient pas exclusifs les uns des autres.

| Nouveau la chapitre n°: 18              | Résiliation<br>Nouveau titre: | Historique<br>Résiliation par le<br>franchiseur: | Affirmation: "Le sous-<br>franchiseur n'a pas les mêmes<br>besoins urgents en cas | Historique<br>Solution négociée  |
|---|-------------------------------|--|---|--|
| chapitre nº: 18                         |                               | · •  |   |  |
| chapitre nº: 18                         |                               | franchiseur:                                     | I haraina surrenta an aca   | 1 % 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1  |
|   | D'                            |  | ,   | Recours en dehors de l'exécution:  |
| 1 '                                     | Recours en cas                | <ul> <li>questions telles que</li> </ul>         | d'inexécution par le  | perte de l'exclusivité:  |
|   | d'inexécution                 | l'insolvabilité et la faillite                   | franchiseur"  | amende ou pénalité due   |
| Mendelsohn]                             |                               | <ul> <li>questions</li> </ul>                    | Pourquoi? Si les services et  | augmentations des  |
|   | · ]                           | opérationnelles                                  | les produits ne lui   | royalties ou perte des   |
| Į.                                      |                               | non respect des                                  | parviennent pas, il ne pourra   | bénéfices d'échelle mobile   |
|   |                               | programmes de                                    | pas fournir le réseau   | perte du droit au  |
|   |                               | développement                                    | Affirmation: "Lorsque le  | renouvellement   |
|   |                               | Inexécution materielle ou<br>substantielle       | franchiseur a résilié le contrat<br>conformément aux                              | <ul> <li>réduction ou perte du droit<br/>d'ouvrir de nouvelles unités</li> </ul>                 |
| 1                                       |                               | Conséquences de la                               | dispositions contractuelles, il   | réparation payée pour  |
| 1                                       |                               | résiliation pour les sous-                       | pourrait tenter d'obtenir des   | défaillance dans le respect  |
|   |                               | franchisés:                                      | injonctions judiciaires pour  | du programme de  |
|   |                               | cession des CSF                                  | que ses droits produisent   | développement  |
|   |                               | - questions qui constituent le                   | leurs effets quoi qu'il arrive" -   | réduction du territoire  |
|   |                               | sujet des négociations                           | cela vaut aussi pour le sous-   | contractuel  |
| ļ                                       |                               | Résiliation par le sous-                         | franchiseur   | conservation de  |
| ļ                                       | . 1                           | franchiseur                                      | En vertu de la loi normale du   | l'exclusivité seulement sur  |
| [                                       |                               | Conséquences pour le                             | contrat, le sous-franchiseur  | une partie du territoire   |
| 1                                       | i                             | réseau lorsque le sous-                          | serait probablement chargé de   |  |
| 1                                       | ļ                             | franchiseur résilie en raison                    | résilier le CFM pour  | aux frais du sous-franchiseur  |
| 1                                       | į                             | d'une inexécution matérielle                     | inexécution de la part du   |  |
| 1                                       | [                             | du fait du franchiseur                           | franchiseur en vertu du droit   | aux frais du sous-franchiseur  |
| l                                       | ł                             |  | commun des contrats   | <ul> <li>notifications pour</li> </ul>   |
| }                                       | ļ                             |  | Qu. relative à la réparation si   | remédier   |
|   | [                             |  | le sous-franchiseurperd son   | <ul> <li>rééchelonnement de la</li> </ul>  |
| -                                       | ]                             | •  | activité quand le franchiseur   | dette  |
| 1                                       |                               |  | est fautif  | <ul> <li>renégociation</li> </ul>  |
| ]                                       |                               |  | Qu. de l'absence de   | perte des droits de  |
| i                                       | l                             |  | divulgation   | développement avec le  |
|   | [                             |  | Qu. du droit de remédier à  | droit de continuer   |
| 1                                       | i                             |  | l'inexécution   | l'exploitation des unités  |
|   | ļ                             | }  |   | déjà ouvertes  |
|   |                               |  |   | exécution spécifique   |
| ĺ                                       |                               |  |   | ordonnances judiciaires     poursuites rour dommages   |
| -                                       | •                             |  |   | <ul> <li>poursuites pour dommages<br/>économiques</li> </ul>                                     |
|   | ļ                             | į  |   | Résiliation par le franchiseur:  |
|   | i                             |  |   | questions telles que   |
|   |                               | (  |   | l'insolvabilité et la faillite   |
| ]                                       |                               | 1  |   | questions opérationnelles  |
|   | !                             | )  |   | non respect des  |
|   | İ                             | į  |   | programmes de  |
| *************************************** | 1                             | ļ  |   | développement  |
| .                                       | ļ                             |  |   | Inexécution matérielle ou  |
|   | }                             |  |   | substantielle  |
| 1                                       |                               |  |   | Conséquences de la résiliation   |
| j                                       | ľ                             |  |   | pour les sous-franchisés:  |
| }                                       | }                             | į  |   | cession des CSF  |
|   | }                             |  |   | - questions qui constituent le   |
|   |                               | 1  |   | sujet des négociations   |
|   | Ī                             | -  |   | Force majeure en tant qu'excuse  |
| ł                                       | 1                             | ļ  |   | de l'inexécution   |
|   | ŀ                             | . ]  |   | Recours dont dispose le sous-  |
| *************************************** |                               | 1  | !   | franchiseur:   |
|   | 1                             |  |   | contrats transformés en  |
| }                                       | 1                             | ł  |   | licences simples   |
| }                                       | į.                            |  |   | le sous-franchiseur est autorisé à acheter les   |
|   | İ                             |  | }   |  |
| j                                       | •                             |  | i   | marques du système pour<br>les utiliser dans ce pays   |
| }                                       | }                             |  |   | autres recours en dehors de  |
|   | j                             | ļ  |   | autres recours en denors de<br>la résiliation  |
|   | 1                             |  |   | résiliation  |
| f                                       | 1                             |  |   | • resination<br>Conséquences pour le réseau si   |
| ļ                                       | 3                             | 1  |   | conseductions born to reading at   |
|   | l                             | I  | ì   | c'est le sous-franchiseur qui est  |
|   |                               |  |   | c'est le sous-franchiseur qui est  |
|   |                               | 3  |   | c'est le sous-franchiseur qui est<br>chargé de résilier suite à une<br>défaillance matérielle du |

# Chapitre 21: Choix de loi

La première observation faite par le Comité relativement au choix de la loi était que la situation qui existait encore il y a quelques années et selon laquelle les franchiseurs avaient tendance à préférer que leur loi nationale s'applique au contrat de franchise-maîtresse et aux contrats de sous-franchises, n'existait plus aujourd'hui. Cependant, on avait toujours tendance à soumettre les contrats de franchise-maîtresse à la loi du franchiseur. L'explication la plus souvent avancée était que comme le franchiseur accordait des contrats de franchise-maîtresse dans le monde entier, il voulait que la même loi s'applique à tous.

Il a été suggéré qu'il serait sage d'insister dans le guide sur l'opportunité de faire un choix de loi précis dans le contrat. Il faudrait souligner qu'en l'absence de choix de loi, différentes lois pourraient s'appliquer aux différents contrats constitutifs du contrat de franchise - par exemple, des lois différentes pourraient s'appliquer au contrat de ventes et de licence, étant donné qu'il existait des facteurs de rattachement qui liaient ces contrats particuliers à différentes lois. Les avis étaient partagés quant à l'opportunité que des lois différentes puissent s'appliquer au contrat de franchise-maîtresse et au contrat de sous-franchise, mais tous s'accordaient à penser que cette question méritait d'être débattue dans le guide, en précisant les avantages et inconvénients des diverses options. Il faudrait également souligner les problèmes de l'exécution. En effet, si le droit américain était applicable au contrat, les dispositions protectrices de ce droit pourraient par exemple difficilement produire leurs effets en France, en Espagne ou au Portugal. Il existait certains critères qui méritaient d'être listés car ils pouvaient être appliqués par un individu objectif et permettaient de faire un choix de loi objectif.

Il faudrait aussi souligner qu'il existait certains domaines du droit auxquels il était impossible de se soustraire. Il s'agissait notamment des domaines d'ordre public, tel que le droit de la concurrence.

D'autre part, si un franchiseur a l'intention de s'implanter dans un pays quine dispose pas d'un ensemble développé de lois commerciales, ou dans lequel il est connu que les étrangers n'obtiennent jamais gain de cause, le franchiseur ne voudra pas être soumis aux lois de ce pays, quel que soit le critère utilisé. L'importance de l'arbitrage dans de tels cas se ressentait de façon particulièrement évidente. Quoi qu'il en soit, le guide ne devrait pas prendre position sur le point de savoir s'il était préférable de faire trancher le litige par le système juridique national.

La partie relative à la médiation requiert elle aussi de plus amples détails, étant donné qu'on a de plus en plus recours à cet outil plutôt qu'à l'arbitrage ou au juge, notamment dans le domaine international.

Il a été souligné qu'en dernière analyse, le choix de la loi mais aussi le choix de la juridiction, touchaient à la question de l'exécution. Il fallait déterminer quelle était la meilleure place et quelle était la loi la plus appropriée en cas de problème. La question de l'exécution était une des variables qui menait à l'ordre public, car les domaines qui avaient besoin de produire des effets, certainement du point de vue du franchiseur, pouvaient être classés presque exclusivement dans les questions d'ordre public. Certains

points ne pouvaient pas être soumis à une loi étrangère en vertu du contrat de franchisemaîtresse, la plus caractéristique étant la propriété intellectuelle.

Il a été souligné que, outre les questions relatives à l'exécution, des juridiques essentielles pourraient avoir une importance dans le choix de la loi applicable. Comme exemple d'une telle question substantielle de loi il y avait celle de savoir si à l'issue de la relation, le sous-franchiseur et les sous-franchisés pouvaient réclamer une indemnité respectivement au franchiseur et au sous-franchiseur. Dans toute hypothèse, dans la grande majorité des cas, les problèmes substantiels surgiraient dans le pays dans lequel l'ensemble de la transaction allait être réalisée.

On a examiné des solutions de compromis, telles que les clauses par lesquelles la partie demanderesse doit agir auprès du tribunal du défendeur et doit appliquer la loi du pays de ce dernier. Une autre possibilité consistait, pour les questions d'ordre public, dans le choix de la loi du territoire où la franchise devait s'étendre et pour toutes les autres questions, dans le choix de la loi du territoire du franchiseur. Il a été suggéré qu'il faudrait mentionner ces solutions de compromis, même si elles ne seront pas examinées en profondeur.

On a souligné que les domaines les plus litigieux concernaient les redevances, les programmes de développement et le choix de la loi et de la juridiction.

En dernier lieu, on a observé que le paragraphe 19 du projet impliquait que la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises s'appliquerait toujours, alors qu'elle ne s'appliquerait que si et que dans la mesure où une vente de marchandises est concernée.

| Chapitre     | Titre  |     | Contenu du premier projet    | Questions/commentaires       | Contony tol.   |
|--------------|--------|-----|------------------------------|------------------------------|--|
| Chapitre 21  | Choix  | de  | Principales sortes de        |                              | Contenu tel que révisé   |
|              | la loi |     | contrats de franchis         | 1 -                          | The state of the s |
| Nouveau      |        |     | internationale               | relations directes avec      | Shoution des congations  |
| chapitre n°: |        |     | Facteurs déterminant le      |                              | ,  |
| 20           |        |     | choix de loi                 | Dans la liste des actions d  | • exécution forcée   |
|              |        |     | - exécution des obligations  | sous-franchiseur en cas d    | Free Probables.  |
| Rose]        |        |     | contractuelles               | défaillance du franchiseur   |  |
| ſ            |        | i   | - exécution forcée           | quelles sont les autre       | - Programmics  |
| ł            |        |     | Litiges les plus probables:  | possibilités existantes?     |  |
| j            |        |     | - non payement des           | I Dan - I                    | masses decimations   |
| 1            |        | - ( | redevances                   | résiliation du contret de    | 1 respect des nomics de  |
| 1            |        | - 1 | - non respect des normes de  | franchise - probablemen      | contrôle de la qualité   |
| 1            |        | -   | contrôle de la qualité       | plus fréquent dans l'autre   |  |
|              |        | į   | - abus de marque             | sens                         |  |
| İ            |        | ĺ   | - action du sous-franchiseur | Est-il vraiment probable     | pour défaillance du franchiseur  |
| }            |        | ł   | en cas défaillance du        | productive productive        | actions en résiliation du contrat de franchise   |
|              |        |     | franchiseur                  | directement contre le cour   | Litiges potentiels:  |
| ĺ            |        | ſ   | - actions en résiliation du  | franchisé pour essayer de    |  |
| 1            |        | - 1 | contrat de franchise         | faire respecter les normes   |  |
| ]            |        | 1   | Litiges potentiels:          | de contrôle de la qualité?   | défaut de développement du<br>territoire   |
| ļ            |        | }   | - défaut de supervision      | 11. Scénario plus probable   |  |
| 1            |        |     | - défaut de développement    | dans le pays du sous-        | NIA agrantia   |
| - 1          |        | - 1 | du territoire                | franchiseur (un système de   | devalues les   |
| 1            |        | ].  | - actions contre les sous-   | franchise développé          | avantages/meonvénients des différentes options de choix de loi   |
| j            |        | - 1 | franchisés                   | proviendra d'un pays où le   | Législation en-li-11   |
| {            |        |     | Nécessité d'évaluer les      | système commercial est       | Législation applicable: ordre public ou  |
| ļ            |        | [ 8 | vantages/inconvénients des   | développé)                   | règles impératives: antitrust, propriété intellectuelle  |
| . ]          |        | 10  | lifférentes options de choix | En pratique, pour un CFM,    |  |
| ,            |        | (   | le loi                       | la loi choisie sera celle du | Possibilité de prévoir dans l'accord de FM   |
| 1            |        | I   | égislation applicable:       | franchiseur et pas celle des | que des lois différentes s'appliqueront à des<br>contrats différents   |
| 1            |        | I   | ègles impératives: antitrust | sous-franchiseurs            | Solutions de compromis   |
| -            |        | Ι   | Domaines du droit matériel   | Si les conventions           | Situation où le sous-franchiseur et les sous-  |
| - 1          |        | à   | examiner avant de faire le   | internationales font partie  | franchisés ne se trouvent pas dans le même   |
| 1            |        |     | noix                         | du système juridique         | pays (par ex. Europe orientale)  |
| 1            |        | 1   | Différences entre les        | interne, il sera très        | Domaines du droit matériel à examiner  |
| ł            |        | s   | ystèmes de droit des         | probablement impossible      | avant de faire le choix  |
| 1            |        | a   | ffaires développés et non    | d'écarter leur application   |  |
| Į.           |        | d   | éveloppés [                  | Nécessité de distinguer la   | Différences entre les systèmes de droit des affaires développés et non développés  |
| ĺ            |        | L   | imitations du droit de       | situation des droits de      | Limitations du droit de choisir dans   |
| Ì            |        |     | TOISIT .                     | propriété intellectuelle     | certains pays le choix de la loi applicable  |
| ŀ            |        | L   | oi applicable aux CSF        | pour lesquels la loi interne | n'est pas permis   |
| 1            |        | L   | oi identique/différente [ :  | sera vraisemblablement       | Loi applicable aux CSF   |
| [            |        | a   | plicable aux CFM et aux      |                              | Loi identique/différente applicable aux  |
| ĺ            |        | 10  | SF }                         | · 1                          | CFM et aux CSF   |
| ł            |        |     | struments internationaux:    |                              | Instruments internationaux:  |
| J            |        | 1-0 | CVIM                         |                              | - CVIM   |
|              |        | -1  | Principes                    |                              | - Principes  |
| i            |        | 1   | 1                            | į                            | Cf. les indications dans le Ch. 3, plus les  |
| ļ            |        | ļ   |                              |                              | références à celles-ci si opportun   |
|              |        |     | [                            | j                            | mentionner les dispositions  |
| 1            |        | Ì   |                              | Į                            | impératives de la la la la la la la la la la la la la  |
| - 1          |        | 1   |                              | <b>!</b> .                   | impératives de la loi nationale  |
|              |        | 1   | <b>f</b>                     | 1                            | le franchiseur doit faire  |
| 1            |        |     | i                            | 1                            | respecter les droits liés à la   |
|              |        | 1   |                              | İ                            | marque: expliquer pourquoi   |
| j            |        | ĺ   | 1                            | 1                            | la loi du territoire s'applique  |
| 1            |        | 1   | 1                            | '                            | expliquer pourquoi   |
|              |        | l   | ļ                            |                              | l'arbitrage est préférable   |
| ĺ            |        |     | 1                            |                              | pour les litiges liés aux CFM  |
| 1            |        |     | ţ                            | }•                           | expliquer les effets négatifs  |
|              |        |     | ı                            |                              | d'un choix de la loi américaine  |
| <b>,</b>     |        |     |                              | •                            | expliquer pourquoi le franchiseur  |
| 1            |        |     |                              |                              | peut déterminer la loi applicable au   |
| 1            |        | İ   |                              |                              | contrat auquel il n'est pas partie   |
| 1            |        |     |                              | Α                            | rbitrage et médiation  |
| ,            |        |     |                              |                              | a situation des Etats fédéraux   |

### Chapitre 22: Choix du tribunal compétent

En termes généraux, on a évoqué la décision qui avait été prise de ne pas faire référence aux doctrines juridiques telles que la doctrine Calvo et de ne pas inclure d'exemples de clauses contractuelles. De plus, il a été observé que les déclarations qui pouvaient être interprétées comme contenant des jugements de valeur, telles que celles relatives à l'honnêteté et à l'efficacité des juridictions nationales, devaient également être évitées. L'Etat des ratifications qui avait été inclus dans le chapitre faisait référence non pas à la Convention de La Haye de 1965 sur la signification et la notification à l'étranger des actes judiciaires et extrajudiciaires en matière civile ou commerciale mais à la Convention de 1961 supprimant l'exigence de la légalisation des actes publics étrangers, ce qui devrait être corrigé.

En ce qui concernait l'exécution des décisions étrangères, il a été observé que dans certains pays un traité était nécessaire pour une telle exécution. Ce point méritait d'être souligné dans le guide. Ces différences dans la possibilité d'exécution existaient aussi entre les pays de l'Union européenne et, malgré la Convention de Bruxelles/Lugano/San Sebastian sur la compétence et la reconnaissance des décisions en matière civile et commerciale, la réglementation de cette question n'était pas aussi uniforme que ce qui était décrit dans ce chapitre.

Le problème des injonctions et autres mesures provisoires et du pouvoir des juges et arbitres d'ordonner de telles mesures provisoires a été discuté. Si les arbitres aussi bien que les juges pouvaient ordonner des mesures provisoires, il a été observé que, en général, les systèmes judiciaires étatiques avaient plus d'efficacité dans ce domaine, car une telle mesure décidée par un juge ne pouvait être mise en application qu'à travers un tribunal. De plus, le temps nécessaire pour convoquer un tribunal arbitral impliquait des pertes de temps supplémentaires. Il a par conséquent été suggéré que, si les parties à une contrat de franchise optaient pour l'arbitrage, elles pouvaient exclure du champ d'application de cette disposition les questions qui pourraient nécessiter des mesures provisoires et recourir, pour celles-ci, aux juridictions nationales.

Une discussion a suivi sur la possibilité d'agir contre certaines infractions, telles que les infractions au droit des marques, sans commencer par résilier le contrat. Les opinions étaient divisées, certains pensant qu'il était nécessaire de commencer par résilier le contrat puis d'exercer un recours contre l'ancien sous-franchiseur (dans ce cas, on pouvait se demander si l'arbitrage empêchait le franchiseur d'exercer les recours immédiats dont il avait besoin et si les tribunaux pouvaient admettre les clauses qui excluaient certaines questions de l'arbitrage), d'autres estimaient qu'il était parfaitement possible de distinguer ces questions dans le contrat et d'en soumettre certaines à l'arbitrage, d'autres non. Puisque le guide n'était pas destiné à prendre une position précise, il a été décidé que cette question devrait être évoquée et discutée même si l'on ne parvenait à aucune conclusion.

S'agissant en particulier de l'arbitrage, le Comité a estimé que la Convention de New York de 1958 sur la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères devait être examinée plus en détail.

D'autres problèmes soulevés par l'arbitrage étaient les coûts élevés qu'il impliquait et la situation dans laquelle le contrat de franchise-maîtresse et le contrat de sous-franchise étaient tous deux soumis à l'arbitrage. Une distinction claire devait être établie entre l'arbitrage appliqué à un contrat de franchise-maîtresse et l'arbitrage appliqué à un contrat interne unitaire de franchise.

Il a en outre été suggéré que le guide devrait examiner les situations dans lesquelles il pouvait être préférable de faire appel aux juridictions étatiques plutôt qu'à l'arbitrage, telles que les situations qui impliquaient des allégations de fraude et des litiges nécessitant une procédure de communication des pièces, même s'il était possible de prévoir que les règles d'instruction d'un pays X s'appliquaient également en cas d'arbitrage.

Un argument avancé en faveur de l'arbitrage dans les relations de franchisemaîtresse internationale plus que dans les autres opérations commerciales était que les tiers de bonne foi non parties au litige n'étaient pas toujours pris en compte par un tribunal, alors qu'il l'étaient dans le cas d'un arbitrage.

| Chanitra                | Titre     | Contenu du premier projet                              | Questions/commentaires            | Contenu tel que révisé  |
|-------------------------|-----------|--|-----------------------------------|---|
| Chapitre<br>Chapitre 22 | Choix du  |  | Qu de savoir si d'autres          | Critères du choix du tribunal   |
| Chapter                 | tribunal  | compétent  | instruments régionaux             | compétent   |
| Nouveau                 | compétent | Arbitrage  | devraient être cités              | Arbitrage   |
| chapitre                | 1         | Avantages d'un tribunal étranger:                      | Règlement juridictionnel /        | Médiation   |
| numéro: 21              |           | exécution effective                                    | arbitrage: ccs alternatives       | Negociation   |
|                         | 1         | Reconnaissance des clauses                             | n'apparaissent pas                | Avantages d'un tribunal étranger:   |
| [Rose]                  | 1         | d'élection de for                                      | normalement dans le               | exécution effective Reconnaissance des clauses d'élection                   |
|                         |           | Choix du tribunal prescrit par la loi                  | même contrat Ajouter la médiation | de for  |
| i                       |           | Nécessité d'évaluer comment la clause sera interprétée | Compléter sur la                  | l   |
|                         |           | Distinction entre prorogation et                       | négociation                       | Nécessité d'évaluer comment la  |
|                         |           | dérogation   | <b>_</b>                          | clause sera interprétée   |
|                         |           | Circonstances dans lesquelles le                       |                                   | Distinction entre prorogation et  |
|                         | 1         | choix de juridiction n'est pas                         |                                   | dérogation  |
| l                       | 1         | respecté   |                                   | Circonstances dans lesquelles le  |
| 1                       |           | Tendance récente de respecter le                       |                                   | choix de juridiction n'est pas respecté<br>Tendance récente de respecter le |
|                         | ]         | choix s'il est exclusif                                |                                   | choix s'il est exclusif   |
|                         | †         | Conventions de Bruxelles et de                         | . '                               | Conventions de  |
|                         |           | Lugano:  |                                   | Bruxelles/Lugano/San Sebastian:   |
|                         |           | - application - competence exclusive                   | <del>"</del> ,                    | - application   |
| i                       | 1         | Convention de La Haye de 1965                          | •                                 | - compétence exclusive  |
| ,                       |           | Reconnaissance et exécution des                        |                                   | Convention de La Haye de 1965 sur   |
|                         |           | décisions étrangères                                   |                                   | la signification et la notification à                                       |
|                         | [         | Procédure d'exécution distincte                        |                                   | l'étranger des actes judiciaires et   |
|                         |           | initiée par une demande de                             |                                   | extrajudiciaires en matière civile ou                                       |
|                         |           | reconnaissance de la décision                          |                                   | commerciale   |
|                         |           | étrangères   |                                   | Reconnaissance et exécution des   |
|                         |           | Demande ayant le même fondement                        |                                   | décisions étrangères Procédure d'exécution distincte initiée                |
|                         | İ         | que l'action initiale                                  |                                   | par une demande de reconnaissance   |
| 1                       | ł         | Etats-Unis Choix d'une juridiction arbitrale           | 1                                 | de la décision étrangères   |
| J                       |           | - intérêt de l'arbitrage comme                         |                                   | Demande ayant le même objet que   |
|                         | · ·       | solution alternative                                   |                                   | l'action initiale   |
| 1                       |           | - reconnaissance des sentences                         |                                   | Etats-Unis  |
|                         | 1         | arbitrales: Convention de New York                     |                                   | Choix d'une juridiction arbitrale   |
| }                       | ł         | de 1958  |                                   | intérêt de l'arbitrage comme  |
|                         |           | - effets de l'arbitrage: exclure le                    |                                   | solution alternative  |
|                         | 1         | recours aux tribunaux                                  |                                   | injonctions et autres mesures   |
|                         |           | - fondements des demandes allant                       |                                   | provisoires reconnaissance des sentences                                    |
| 1                       |           | au-delà de l'interprétation du contrat                 |                                   | arbitrales: Convention de New   |
|                         |           | - coûts  | }                                 | York de 1958  |
|                         | 1         | - sélection de:  un organe administratif               | ]                                 | exécution: problèmes dans les   |
|                         | ļ         | des règles d'arbitrage                                 |                                   | pays où un traité est   |
| į.                      | 1         | des region d'annuelle                                  |                                   | nécessaire  |
|                         | 1         |  | 1                                 | effets de l'arbitrage: exclure le   |
|                         | 1         | •  |                                   | recours aux tribunaux   |
| 1                       |           |  | 1                                 | demandes allant au-delà de  |
|                         | ļ         |  | ļ                                 | l'interprétation du contrat   |
|                         | 1         |  |                                   | • coûts   |
| }                       | 1         |  | 1                                 | sélection de:     un organe administratif                                   |
| }                       | į         |  |                                   | des règles d'arbitrage  |
| ļ                       | 1         |  | 1                                 | arbitrage à des niveaux   |
|                         |           |  |                                   | différents: franchiseur/sous-   |
|                         | ì         |  | [                                 | franchiseur, sous-  |
|                         | }         |  | 1                                 | franchiseur/sous-franchisé  |
|                         | ļ         |  |                                   | distinction entre l'arbitrage   |
| 1                       |           |  |                                   | appliqué à une CFM  |
| 1                       | 1         |  |                                   | international et à un contrat   |
|                         | }         | }  |                                   | unitaire de franchise interne   |
|                         | }         |  |                                   | Situation où les tribunaux peuvent  |
|                         | ļ         |  |                                   | être préférables:   |
|                         | -         |  |                                   | fraude     litiges nécessitant l'obtention                                  |
| 1                       | 1         | Ì  |                                   | d'informations  |
|                         |           | <u> </u>   | 1                                 | 1 1111011111111111111111111111111111111                                     |

# Chapitre 23: Documents annexes

Il a été souligné que, parmi les nombreux documents annexes que pouvait inclure un accord de franchise, ce chapitre envisageait ceux qui, selon l'expérience de l'auteur, étaient les plus courants ou les plus importants. Les joint ventures avaient été inclus dans les documents annexes pour souligner que, outre un accord de franchise, un joint venture pouvait être une technique intéressante pour réaliser une franchise et qu'il n'était pas utilisé à la place d'une franchise mais en complément de celle-ci. De même, les lettres d'intention avaient simplement été incluses comme une version préliminaire de la description de la relation pour un nombre limité de franchises, en général des franchises impliquant des investissements importants.

Il a été suggéré que les manuels devraient également être mentionnés dans ce chapitre en dépit du fait qu'un chapitre leur était spécifiquement consacré. La raison en était que dans certains Etats, notamment des Etats de droit civil, une franchise serait traitée comme un contrat d'adhésion et que, par conséquent, tout document extérieur au contrat devrait être fourni au sous-franchiseur ou au (sous)-franchisé avant l'exécution du contrat. La question s'était posée dans les Etats de droit civil de savoir si, dans la mesure où le franchiseur souhaitait que le sous-franchiseur soit lié par le manuel d'exploitation, ce document devait être remis au sous-franchiseur avant l'exécution.

Il a également été convenu que la partie consacrée aux accords sur les modes de paiement devrait être nommée "Lettres de crédit et lettres de crédit stand-by".

Un nouveau paragraphe 2(b)(1) sur les clauses constituant des sûretés dans les contrats de fourniture de produits a été ajouté aux questions traitées dans ce chapitre.

En ce qui concernait les accords financiers, il a été suggéré que n'importe quel arrangement financier pouvait prendre la forme d'un document annexe entre le franchiseur étranger et le sous-franchiseur local, si le financement ou une partie du financement provenait de l'étranger et s'il ne s'agissait pas d'une question purement interne qui ne concernait que le sous-franchiseur.

On a estimé que le contrat de confidentialité que les franchiseurs faisaient parfois signer aux sous-franchisés et même aux dirigeants des sous-franchisés devait être traité avec les documents annexes. Ce document, et ce document seul, était alors envoyé au franchiseur même si le contrat de franchise lui-même n'était pas transmis par le sous-franchiseur au franchiseur. Il pouvait être plus courant dans le franchisage interne que dans le franchisage international, mais il se rencontrait et méritait d'être mentionné.

| Chapitre    | Titre     | Contenu du premier projet           | Questions/commentaires      | Contenu tel que révisé                          |
|-------------|-----------|-------------------------------------|-----------------------------|---|
| Chapitre 23 | Documents | Introduction et définition générale | Déséquilibre en faveur du   | Introduction et définition générale             |
| •           | annexes   | Objet des documents annexes         | franchiseur: plus de        | Objet des documents annexes                     |
| Nouveau     |           | Exemples de documents annexes:      | descriptions des situations | Exemples de documents annexes:                  |
| chapitre    |           | 1) Documents annexes couramment     | du point de vue du sous-    | Documents annexes couramment                    |
| numero: 22  | •         | utilisés dans les CFM               | franchiseur / sous-         | utilisés dans les CFM                           |
|             | 1         | contrats de confidentialité         | franchisé                   | <ul> <li>contrats de confidentialité</li> </ul> |
| [Zeidman]   | 1         | contrats de non-concurrence         | Qu: un franchiseur peut-il  | contrats de non-concurrence                     |
| Įj          |           | garantie et indemnité               | vraiment faire appliquer    | garantie et indemnité                           |
|             | ŀ         | contrats de transfert               | une clause de non-          | contrats de transfert                           |
|             | 1         | libération                          | concurrence liant par ex.   | libération                                      |
|             | [         | 2) Documents annexes qui peuvent    | un sous-franchisé et ses    | 2) Documents annexes qui peuvent                |
|             | ł         | être requis pour l'activité         | employés?                   | être requis pour l'activité                     |
|             | İ         | franchisée:                         | Qu de la relation entre les | franchisée:                                     |
|             |           | contrats de fourniture              | contrats de fourniture et   | contrats de fourniture                          |
|             | 1         | contrats d'achat ou de              | les clauses standard des    | - contrats constitutifs de                      |
| 200         |           | location d'équipement               | conditions générales de     | sûreté réf Ch. 11                               |
|             |           | contrats de licence de              | commerce                    | contrats d'achat ou de                          |
| **          | 1         | logiciels                           | Qu de l'utilisation des     | location d'équipement                           |
|             | ł         | 3) Documents annexes requis par la  | logiciels par les sous-     | contrats de licence de                          |
|             | }         | structure de certaines opérations:  | franchisés                  | logiciels                                       |
| ***         |           | lettres d'intention                 | ·                           | 3) Documents annexes requis par la              |
|             | 1         | contrats de joint venture           | _                           | structure de certaines opérations:              |
|             | }         | contrats sur les modes de           |                             | lettres d'intention                             |
|             |           | paiement                            | _                           | <ul> <li>contrats de joint venture</li> </ul>   |
|             |           | contrats présentant les             |                             | lettres de crédit et lettres de                 |
|             | }         | accords de financement              |                             | crédit stand-by                                 |
|             | <b>1</b>  | 4) Documents annexes qui peuvent    |                             | <ul> <li>contrats présentant les</li> </ul>     |
|             |           | être exigés par la loi nationale:   |                             | accords de financement                          |
|             | 1         | contrat de licence de marque        |                             | 4) Documents annexes qui peuvent                |
|             | 1         | contrat d'utilisateur               |                             | être exigés par la loi nationale:               |
|             | 1         | enregistré                          |                             | contrat de licence de marque                    |
|             |           |                                     |                             | contrat d'utilisateur                           |
|             |           | !                                   | ľ                           | enregistré                                      |

## Chapitre 24: Autorisations requises

Il a été observé que le titre de ce chapitre avait été, à l'origine, "Obtention de l'approbation du contrat par les autorités administratives du pays hôte (si nécessaire)" et devait couvrir des questions telles que le fait de savoir si le contrat de franchise devait ou non être enregistré pour que les fonds puissent être exportés. Il n'était pas destiné à couvrir les implications internes pour le sous-franchiseur, ce dernier étant présumé savoir comment mener une activité commerciale dans son pays d'origine.

L'auteur avait modifié le titre et le chapitre contenait une discussion plus générale sur les autorisations qui pouvaient être exigées pour la franchise. On reconnaissait que beaucoup de points soulevés concernaient un grand nombre d'opérations commerciales différentes et pas seulement le franchisage, mais le Comité a estimé que cela était utile étant donné les différents utilisateurs du guide, qui comprenaient des franchiseurs qui n'étaient pas familiers des aspects internationaux des licences et du franchisage et les franchisés qui pouvaient méconnaître les opérations transfrontalières et avaient donc besoin de conseils sur les problèmes qu'ils voulaient traiter. Un membre du Comité a indiqué que, régulièrement, il était amené à établir une liste de ce type pour consulter un expert du pays hôte afin de s'assurer de couvrir tout ce qui devait l'être. Une distinction devait être faite entre la dimension transfrontalière, où une approbation était nécessaire pour les transferts de devises et où les contrats étrangers devaient être enregistrés, et la dimension interne où d'autres autorisations étaient exigées, que l'activité commerciale ait ou non une dimension internationale. La

dimension purement interne pouvait être ignorée ou évoquée seulement très brièvement pour certaines exigences particulières telles que, par exemple, les exigences spécifiques à l'industrie. Il devait être dit clairement que les indications données étaient plus illustratives qu'exhaustives.

Une question qui devrait être traitée était celle des impôts retenus à la source, à savoir le fait qu'il pouvait être nécessaire d'obtenir l'autorisation d'une banque du pays d'accueil pour le paiement des impôts retenus à la source lorsque les royalties étaient transmises à l'étranger. La nécessité d'examiner les lois étatiques ou locales lors de l'examen des autorisations requises devrait également être soulignée.

Le problème des corporations protectrices qui existaient dans de nombreux pays dans des secteurs industriels particuliers a également été évoqué. L'importance de l'existence de ces corporations devrait être soulignée, car elles affectaient la possibilité de vendre l'activité franchisée en limitant le marché.

Une autre question qui devrait être traitée était celle de savoir à quelle partie il appartenait d'obtenir les autorisations nécessaires. Dans certains cas, la nature même de l'autorisation désignait clairement la partie responsable de son obtention, mais c'était toutefois une question importante car l'accomplissement de ces démarches impliquait parfois des coûts importants. Ces coûts avaient naturellement un impact sur les redevances qui étaient dues.

Il a été décidé qu'une référence générale aux autorisations requises devrait être faite dans le chapitre d'introduction, indiquant que tout ce qui pouvait être nécessaire pour le marché local devait être examiné. Les lecteurs devraient alors se reporter au Chapitre 24 pour des informations plus spécifiques et pour examiner les aspects transfrontaliers.

Bien que l'on ait pensé qu'il fallait attirer l'attention du lecteur sur le fait que les autorisations requises étaient de divers types, il a été observé qu'il était très difficile de les énumérer car elles variaient selon les pays et selon les situations. Par exemple, l'enregistrement fiscal des ventes demeurait obligatoire en Inde.

| Chapitre         | Titre         | Contenu du premier projet                                | Contenu tel que révisé                                |
|------------------|---------------|--|---|
| Chapitre 24      | Autorisations | la création ou l'incorporation de                        | la création ou l'incorporation de                     |
|                  | requises      | filiales, succursales, joint ventures,                   | filiales, succursales, joint ventures,                |
| Nouveau chapitre |               | holdings   | holdings  |
| Numéro: 23       | - [           | <ul> <li>autorisations requises pour les</li> </ul>      | autorisations requises pour les                       |
|                  |               | investissements étrangers                                | investissements étrangers                             |
| [Peters]         |               | enregistrement en vertu de la                            | enregistrement en vertu de la                         |
|                  |               | réglementation sur la concurrence,                       | réglementation sur la concurrence,                    |
|                  | · ·           | y compris à des fins                                     | y compris à des fins d'exemption                      |
|                  |               | d'exemption  | enregistrement des marques, noms                      |
|                  |               | <ul> <li>enregistrement des marques, noms</li> </ul>     | commerciaux, symboles, brevets et                     |
|                  |               | commerciaux, symboles, brevets et                        | dessins industriels                                   |
|                  |               | dessins industriels                                      | inscription sur les registres qui                     |
|                  | 1             | inscription sur les registres qui                        | couvrent les transferts de technologie                |
|                  |               | couvrent les transferts de                               | enregistrement et obtention                           |
| •                |               | technologie  | d'autorisations pour les intermédiaires               |
|                  |               | enregistrement et obtention                              | inscription sur les registres du                      |
|                  |               | d'autorisations pour les                                 | commerce  |
|                  |               | intermédiaires   | permis de travail pour le personnel                   |
|                  |               | inscription sur les registres du                         | étranger du franchiseur                               |
|                  |               | commerce   | autorisations d'exporter les profits                  |
|                  |               | <ul> <li>autorisations requises pour</li> </ul>          | <ul> <li>autorisations en général requises</li> </ul> |
|                  |               | l'acquisition de biens immobiliers                       | par les législations en matière de                    |
|                  |               | <ul> <li>permis de travail pour le personnel</li> </ul>  | restriction monétaire                                 |
|                  |               | étranger du franchiseur                                  | licences d'importation ou                             |
|                  |               | <ul> <li>autorisations d'exporter les profits</li> </ul> | d'exportation   |
|                  |               | <ul> <li>autorisations en général requises</li> </ul>    | autorisations requises en                             |
|                  |               | par les législations en matière de                       | conséquence des restrictions des                      |
|                  |               | restriction monétaire                                    | importations et des exportations                      |
| •                |               | <ul> <li>licences d'importation ou</li> </ul>            | impôts retenus à la source                            |
|                  |               | d'exportation  | autorisations requises pour                           |
|                  |               | <ul> <li>autorisations requises en</li> </ul>            | l'obtention de crédit dans le pays                    |
|                  |               | conséquence des restrictions des                         | d'accueil   |
|                  |               | importations et des exportations                         | toutes autorisations spécifiques à                    |
|                  |               | <ul> <li>autorisations requises pour</li> </ul>          | l'activité commerciale concerné                       |
|                  |               | l'obtention de crédit dans le pays                       | coûts liés à l'obtention des                          |
|                  |               | d'accueil  | autorisations   |
|                  | }             | <ul> <li>toutes autorisations spécifiques à</li> </ul>   | quelle partie est tenue d'obtenir les                 |
|                  |               | l'activité commerciale concernée                         | autorisations   |

# Chapitre 25: Accords prévoyant une période d'essai

La Chapitre 25 avait initialement été attribué à M. Burst, qui n'avait malheureusement pas pu le rédiger. Puisque les périodes d'essai avaient été évoquées dans le Chapitre 8, M. Mendelsohn a proposé de développer cette partie pour y inclure une discussion plus large. Il a par conséquent été décidé de supprimer le Chapitre 25 en tant que tel et de transférer son contenu vers le Chapitre 8.

| Chapitre     | Titre                         | Contenu du premier projet | Contenu tel que révisé    |
|--------------|-------------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Chapitre 25  | Accords prévoyant une période | Non présenté              | Inclus dans le Chapitre 8 |
| Chapitic 23  | d'essai                       | · ·                       | ļ                         |
| [Mendelsohn] |                               |                           |                           |

# Chapitre 26: Autres dispositions

L'examen de ce chapitre a conduit le Comité à la conclusion que son contenu ne justifiait pas un chapitre entier. On considérait que, dans un livre qui définissait une relation entre un franchiseur et un sous-franchiseur, il était utile de mentionner que les mêmes clauses qui apparaissaient en fait dans la plupart des contrats commerciaux se retrouvaient également dans ces contrats. Toutefois, on estimait que cela n'exigeait pas

une discussion étendue et pouvait être inclus dans le chapitre sur la rédaction. Le chapitre sur la rédaction pourrait attirer l'attention des lecteurs sur les dispositions particulièrement importantes, telles que la clause d'intégralité qui était particulièrement importante dans le cas d'un litige entre les franchiseurs et les franchisés basé sur des allégations de fausses déclarations. Les dispositions relatives à l'information pouvaient également être très importantes dans les échanges internationaux en raison du temps nécessaire à la transmission internationale de documents et d'informations et à son manque de fiabilité.

Enfin, il serait plus adéquat de traiter les dispositions des contrats unitaires de franchise qui avaient été examinées dans ce chapitre dans le chapitre sur les contrats unitaires.

| Chapitre    | Titre                                 | Contenu du premier projet   | Contenu tal mas -todat           |
|-------------|---------------------------------------|---|----------------------------------|
| Chapitre 25 | Autres dispositions                   | Les clauses qui peuvent apparaître à la fois dans les                       | Contenu tel que révisé           |
|             | \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ | CFM et dans les contrats unitaires de franchise incluent                    | Clauses qui peuvent apparaître   |
| [Peters]    |                                       | clauses relatives à l'autonomie de certaines                                | à la fois dans les CFM et dans   |
|             | İ                                     | dispositions  | les contrats unitaires de        |
|             | }                                     | clauses d'intégralité   | franchise: transférées au        |
|             |                                       | clauses de non responsabilité   | chapitre sur la rédaction        |
|             |                                       | force majeure et imprévision  |                                  |
|             |                                       | clauses relatives à la nature du contrat                                    | Clauses relatives au contrat     |
|             |                                       | droits cumulatifs et  | unitaire: traitées dans le       |
|             |                                       | dommages-intérêts   | chapitre sur le contrat unitaire |
|             |                                       |   |                                  |
|             |                                       | Les clauses qui se retrouvent plus souvent dans les                         |                                  |
|             |                                       | contrats unitaires de franchise incluent des dispositions relatives à       |                                  |
|             |                                       | 1   |                                  |
|             |                                       | is more on thicapacite un nanchise  |                                  |
|             | •                                     | la mort on i incapacite du commensant                                       |                                  |
|             |                                       | garants - obligations - mort ou incapacité héritiers et successeurs         |                                  |
|             | }                                     |   |                                  |
|             |                                       | accusés de réception de documents - démentis     autonomie des restrictions |                                  |
|             |                                       |   |                                  |
|             |                                       | vérification des informations reçues (comptes)     relations de travail     |                                  |
|             | į                                     | ,   |                                  |
|             | ļ                                     | syndicats, comités et associations     termes standard                      |                                  |
|             | 1                                     |   |                                  |
|             |                                       | • téléphones  |                                  |
|             |                                       | droit du franchiseur de communiquer avec les<br>clients du franchisé        |                                  |
|             |                                       |   |                                  |
|             |                                       | deductions compranies   | i                                |
|             |                                       | Ciduses essentientes  | ,                                |
|             |                                       | • bonne foi   | j                                |
|             | 1                                     | clauses spéciales   |                                  |

#### Annexe

Un certain nombre de projets de chapitres contenaient des mentions et même des descriptions des législations nationales spécifiquement relatives au franchisage ou présentant une certaine importance pour celui-ci. Le règlement d'exemption par catégories de la Communauté européenne a également été longuement évoqué. Puisqu'il était irréaliste d'espérer approcher de l'exhaustivité s'agissant des législations nationales, et étant donné que de telles références seraient rapidement obsolètes, il a été décidé que le chapitre d'introduction devrait faire brièvement référence aux législations importantes et que toute indication plus précise devrait être reportée à une Annexe. Cette Annexe devrait également inclure des références plus complètes au règlement d'exemption par catégories de la communauté européenne, ainsi que toute autre référence qui trouverait utilement sa place dans cette Annexe.

| Chapitre | Titre | Contenu du premier projet | Contenu tel que révisé   |
|----------|-------|---------------------------|--|
| Annexe   |       | Nouveau                   | Informations sur les législations nationales                                       |
| 1 2      |       |                           | spécifiques au franchisage   |
| 5        | Ļ     |                           | ou présentant une certaine importance pour le franchisage,                         |
|          | 1     |                           | notamment  |
|          | 1     | 1                         | lois protectrices (lois de protection du consommateur                              |
|          |       |                           | appliquées par analogie)   |
|          | 1     |                           | <ul> <li>législations relatives à la confidentialité post-contractuelle</li> </ul> |
|          |       | 1                         | <ul> <li>législations relatives à la non-concurrence post-</li> </ul>              |
|          | 1     |                           | contractuelle  |
|          |       |                           | Informations sur le règlement d'exemption de la CEE                                |
|          | 1     |                           | Problèmes liés à la conclusion d'un contrat général de commerce                    |
|          | }     | 1.50.                     |  |
|          | Ţ     |                           | Les pouvoirs de négociation respectifs des parties peuvent déclencher              |
|          | ł     |                           | l'application des doctrines sur les contrats d'adhésion:                           |
|          | 1     | 1                         | Allemagne: ensemble de lois en matière de contrats, entre des                      |
|          |       |                           | parties ayant des pouvoirs de négociation différents, conduite âpre                |
|          | 1     |                           | et oppressive, etc.  |
|          |       | <b>(</b> :                | Déclarations et garanties, fausses déclarations (par ex. lois anglaises)           |

# COMITÉ D'ÉTUDE D'UNIDROIT SUR LE FRANCHISAGE

## Deuxième session, 29 - 31 janvier 1996

#### **MEMBRES**

M. Alan ROSE

Président de la Law Reform Commission australienne

Membre du Conseil de Direction d'Unidroit,

Canberra, Président suppléant

M. Leif SEVÓN

Juge, Cour de Justice des Communautées européennes,

Membre du Conseil de Direction d'Unidroit, Helsinki, *Président du comité d'étude (excusé)* 

M. Jacques BURST

Professeur de droit,

Directeur Général du Centre d'Études Internationales de

la Propriété Industrielle,

Université Robert Schuman, Strasbourg (excusé)

M. Andrzej CALUS

Professeur de droit.

Directeur de l'Institut de droit international de la Faculté de commerce extérieur de la School of

Economics de Varsovie

M. Aldo FRIGNANI

Professeur de droit, Université de Turin:

Pesce, Frignani, Pastore & Ruben, Turin et Milan

M. Franklin C. JESSE Jr.

Gray Plant Mooty & Bennett, Minneapolis

M. István KISS

Directeur et Secrétaire-Général

Association hongroise de la franchise, Budapest

M. Martin MENDELSOHN

Eversheds, Londres

Professeur de franchisage

City University Business School, Londres Ancien Président du Comité sur le franchisage international de la Section on Business Law (IBA)

M. Biswanath SEN

Senior Advocate à la Cour Suprême de l'Inde, Membre du Conseil de Direction d'Unidroit

New Delhi

#### CONSEILLERS

ORGANISATIONS INTERNATIONALES NON GOUVERNEMENTALES

# International Bar Association (IBA)

M. Albrecht SCHULZ

Sigle, Loose, Schmidt-Diemitz & Partner, Stuttgart,

Président du Comité sur le franchisage

international de la Section on Business Law (IBA)

M. Alexander S. KONIGSBERG, Q.C.

Goodman Lapointe Ferguson, Montréal, Ancien Président du Comité sur le franchisage international de la Section on Business Law (IBA)

#### ASSOCIATIONS PROFESSIONELLES INTERNATIONALES

#### Fédération Européenne de la Franchise

M. Michele SCARDI

Secrétaire Général, Association italienne de la franchise, Milan

#### International Franchise Association (IFA)

M. Philip F. ZEIDMAN

Legal Counsel, Brownstein & Zeidman, Washington, Ancien Président du Comité sur le franchisage international de la Section on Business Law (IBA)

#### **OBSERVATEURS**

#### ORGANISATIONS INTERGOUVERNEMENTALES

#### Conférence de La Haye de droit international privé

M. Georges DROZ

Secrétaire Général

#### Chambre de Commerce Internationale

M. Guillermo JIMÉNEZ

Chef de Division

#### SECRÉTARIAT D'UNIDROIT

M. Malcolm EVANS

Secrétaire Général

**Mme Lena PETERS** 

Chargée de recherches, Secrétaire du Comité d'étude