

U n i d r o i t

INSTITUT INTERNATIONAL POUR L'UNIFICATION DU DROIT PRIVE

=====

COMITE D'ETUDE SUR LE FRANCHISAGE

Rapport sur la troisième session

(Rome, 14 au 15 avril 1997)

(Préparé par le Secrétariat d'Unidroit)

Rome, juillet 1997

La troisième session du *Comité d'étude d'Unidroit sur le franchisage* s'est tenue les 14 et 15 avril 1997 au siège de l'Institut. Une liste des participants est annexée au rapport.

En ouvrant cette session, le Secrétaire général par intérim de l'Institut, M. **Walter Rodinò**, a remercié les membres du Comité d'étude pour leurs contributions au projet du guide et pour leur engagement soutenu dans ce projet. Il a transmis au Comité les marques de satisfaction du Conseil de Direction d'Unidroit qui avait eu l'opportunité d'examiner le projet de ce guide lors de sa session la semaine précédente. Le Conseil souhaitait approuver la publication du guide lors de sa session de 1998 et avait mis en place un sous-comité chargé d'examiner la version finale en vue de recommander sa publication au Conseil en session plénière. Le Président d'Unidroit, le **Professeur Luigi Ferrari Bravo**, a approuvé ces observations lorsqu'il a rejoint le Comité au cours de la session et a également exprimé sa profonde reconnaissance au Comité d'étude pour son travail.

M. **Alan Rose**, membre du Conseil de Direction d'Unidroit, a présidé la réunion. Il a souhaité la bienvenue à M. **John Vernon** de Strasburger & Price, L.L.P., Dallas, qui participait au travail du Comité d'étude pour la première fois.

REMARQUES GENERALES

Le Comité d'étude a formulé les remarques générales suivantes sur le projet du guide:

- (a) **les renvois:** le Comité d'étude a jugé que les références croisées entre les chapitres étaient insuffisantes. Tous les chapitres ne se référaient pas à d'autres chapitres. Il faudrait faire un effort pour insérer ces références afin d'aider le lecteur lorsque cela est nécessaire;
- (b) **les sous-titres:** ils manquaient dans de nombreux chapitres. De plus, les sous-titres existants étaient souvent incomplets ou bien n'étaient pas assez sous-divisés. Il faudrait par conséquent que les auteurs des chapitres s'efforcent d'inclure des sous-titres lors de la révision des chapitres;
- (c) **la mise en relief:** plusieurs chapitres traitaient de contrats de franchise par unités au lieu de contrats de franchise-maîtresse. Le guide étant consacré aux contrats de franchise-maîtresse, il faudrait corriger cela;
- (d) **les répétitions:** un certain nombre de répétitions avait été laissées lors de la mise en forme du texte afin de permettre aux lecteurs de consulter chaque chapitre comme une unité indépendante. Le Comité a toutefois estimé qu'un excès de répétitions rendait le texte lourd et rébarbatif, bien que dans certains cas, les répétitions fussent justifiées par l'importance du sujet traité ou par la volonté d'insister sur un point précis. Il a donc été décidé qu'il faudrait remplacer le plus souvent possible les répétitions par des références, mais que l'on pourrait maintenir une certaine flexibilité à cet égard.
- (e) **l'objectif:** les approches adoptées par les auteurs différaient parfois de façon très marquée. Dans certains chapitres, l'auteur tentait de conseiller les lecteurs sur ce qu'il considérait être une pratique acceptable, alors que d'autres auteurs s'abstenaient de le faire. On a répété que l'objectif du guide n'était pas de prendre position sur un sujet traité, quel qu'il fût, mais plutôt d'illustrer les différentes possibilités ainsi que les avantages et les inconvénients de ces dernières. Cela se révélait d'autant plus nécessaire que les contrats de franchise-maîtresse internationaux étant des contrats négociés, il n'existait pas de solution bonne ou mauvaise. Il a été souligné qu'il ne fallait pas donner au lecteur l'impression que le guide remplaçait avantageusement le conseil juridique, ou bien par exemple, que si le contrat ne contenait pas une clause ou une obligation mentionnée dans le guide, il serait faux ou inapplicable. Il valait donc mieux éviter certains modes tel que l'impératif. Toutefois, cela n'empêchait pas d'indiquer des pratiques et des opinions communément acceptées;
- (f) **le pour et le contre:** le document contenait généralement trop peu d'indications en faveur du pour ou du contre des différentes options disponibles, et cela devrait être corrigé;
- (g) **la prise de position:** Dans certains cas, le texte prenait largement parti en faveur du franchiseur. Il fallait supprimer ce déséquilibre car le guide ne s'adressait pas principalement aux franchiseurs, mais plutôt aux futurs sous-franchiseurs et à leurs avocats. Il était donc opportun, dans

certain cas, d'étudier la question ou la situation examinée également du point de vue du sous-franchiseur, et parfois aussi des sous-franchisés;

(h) les contradictions: il y avait certaines contradictions entre les chapitres et elles devraient être supprimées;

(i) la terminologie: on a constaté une utilisation plutôt relâchée de la terminologie. Comme cela tendait à porter à confusion, il a été décidé qu'il faudrait s'efforcer de la rendre la plus cohérente;

(j) la longueur: certains membres du Comité ont exprimé de l'inquiétude au sujet de la longueur du guide. On a jugé que dans de nombreux cas, des parties entières pouvaient être considérablement raccourcies voire supprimées. En fait, la simple élimination des répétitions réduirait sensiblement la longueur du document. Il a par conséquent été décidé qu'une partie des informations, surtout dans les premiers chapitres, serait déplacée en annexe, ce qui contribuerait également à réduire le corps principal du guide. On a toutefois estimé qu'il n'était pas opportun de fixer *a priori* un nombre maximum de pages. Il faudrait évaluer la quantité de détails en fonction du sujet traité. On a souligné que les utilisateurs du guide dans les pays en développement, n'ayant peut-être jamais négocié un contrat de franchise, pourraient avoir besoin de plus d'indications sur ce en quoi consistait la pratique générale;

(k) le glossaire: on a décidé d'accepter l'idée, émise lors d'une précédente session du Comité, de créer un glossaire terminologique pour le guide;

(l) index analytique: il a été confirmé qu'en plus du glossaire proposé, le guide comporterait un index analytique;

(m) la révision: il a été décidé que les auteurs devaient soumettre la version révisée des projets de chapitres avant le 30 juin afin de pouvoir mettre au point la rédaction finale avant septembre. La version ainsi amendée du guide serait par la suite envoyée aux membres du Comité qui feraient parvenir leurs observations par écrit. Cette version serait également envoyée aux juristes et aux personnes qui avaient manifesté leur désir de commenter le projet, telles que les associations de franchise nationales. Le projet serait notamment envoyé aux membres de la *International Bar Association Committee on International Franchising* qui avait réclamé une copie suite à la publicité faite sur le guide en vue de sa présentation à la prochaine conférence IBA à New Delhi (2-7 novembre 1997). Un Comité de rédaction serait réuni avant la fin de l'année pour étudier le projet et les observations reçues par lettre ainsi que celles émanant de la conférence IBA. Afin d'accélérer l'examen des projets, il a été décidé que les chapitres révisés seraient envoyés dès qu'ils seraient prêts plutôt que tous ensemble. Il faudrait envoyer en particulier la nouvelle introduction, le chapitre 1 et les annexes dès que possible. Les commentaires détaillés sur chaque chapitre devraient être envoyés directement à l'auteur;

(n) l'ordre des chapitres: l'ordre des chapitres a dans une certaine mesure été modifié. La liste suivante énumère le nouvel ordre des chapitres et leurs auteurs:

Préface (nouvelle) (Peters)	y compris l' <i>Historique du projet d'Unidroit</i> figurant actuellement dans l'introduction
Introduction (Peters)	
Chapitre 1 (Peters)	Concepts et éléments fondamentaux
Chapitre 2 (ex 3 et 6) (Vernon)	Nature et étendue des droits octroyés et relation entre les parties
Chapitre 3 (ex 4) (Konigsberg)	Durée du contrat et conditions de renouvellement
Chapitre 4 (ex 5) (Mendelsohn)	Questions financières
Chapitre 5 (ex 7) (Schulz)	Obligations du franchiseur
Chapitre 6 (ex 8) (Mendelsohn)	Obligations du sous-franchiseur
Chapitre 7 (ex 9) (Schulz)	Le contrat de sous-franchise unitaire
Chapitre 8 (ex 10) (Zeidman)	Publicité et contrôle de la publicité
Chapitre 9 (ex 11) (Jesse)	Fourniture d'équipement et d'autres produits
Chapitre 10 (ex 12) (Konigsberg)	Propriété intellectuelle
Chapitre 11 (ex 13) (Frignani)	Savoir-faire et secrets commerciaux
Chapitre 12 (ex 14 et 15) (Zeidman)	Modifications du système
Chapitre 13 (ex 17) (Jesse)	Vente, cession et transfert

Chapitre 14 (ex 16) (Schulz)	Responsabilité, assurance et indemnisation
Chapitre 15 (ex 18) (Mendelsohn)	Recours en cas d'inexécution
Chapitre 16 (ex 19) (Mendelsohn)	La fin de la relation et ses conséquences
Chapitre 17 (ex 20 et 21) (Rose)	Droit applicable et règlement des litiges
Chapitre 18 (nouveau) (Peters)	Clauses généralement utilisées (figurant avant dans le chapitre 2)
Chapitre 19 (ex 22) (Zeidman)	Documents annexes
Chapitre 20 (ex 23) (Peters)	Conditions de nature légale requises
Annexe 1 (nouvelle) (Peters)	Introduction au franchisage en tant que tel (figurant avant dans le chapitre 1)
Annexe 2 (nouvelle) (Peters)	Franchisage dans l'économie mondiale et Objet de la franchise (tout deux figurant avant dans l'introduction)
Annexe 3 (Peters)	Lois et réglementations en matière de franchisage

Afin d'aider le lecteur, le rapport se référera à l'ancienne numérotation des chapitres.

INTRODUCTION

Le Comité d'étude a exprimé son inquiétude au sujet de la longueur des chapitres d'introduction du guide. On a suggéré en particulier que l'introduction devrait signaler l'emplacement de certaines questions traitées plus longuement dans le guide au lieu d'entrer dans les détails.

En ce qui concerne le contenu de l'introduction, le Comité a estimé que l'historique du projet d'Unidroit serait mieux placé dans la préface générale du guide. De plus, les données statistiques fournies dans l'introduction pour illustrer l'importance économique du franchisage trouveraient mieux leur place dans les pages annexes, ainsi que la description générale du franchisage qui traite en réalité plus de franchise unitaire interne que de franchise-maîtresse internationale. La question de maintenir la description générale du franchisage unitaire interne a été débattue, et le Comité a finalement convenu qu'elle devrait être conservée compte tenu de sa valeur pédagogique, même si elle ne figure pas dans le corps principal du guide. Cela comprenait la partie décrivant les avantages et les inconvénients du franchisage par rapport à d'autres formes de distribution plus traditionnelles. Il a pourtant été souligné qu'il faudrait considérablement élargir l'analyse des avantages et des inconvénients car de nombreux points n'avaient pas été traités.

La partie relative aux facteurs à risques a été jugée trompeuse. S'il était incontestable que les statistiques générales indiquaient qu'une personne achetant une franchise avait plus de chance de réussir qu'une autre se lançant dans une activité traditionnelle, cela se vérifiait dans un système de franchise bien implanté, mais pas nécessairement dans un système plus récent. En vérité, les statistiques montraient qu'acheter une franchise dans un système n'étant pas bien implanté était aussi dangereux, voire plus dangereux, que de commencer une activité commerciale traditionnelle. De plus, les statistiques et les chiffres des taux d'échec des commerces franchisés disponibles se référaient aux franchises par unités d'un seul pays, et non pas aux accords de franchise-maîtresse internationaux. Dans le franchisage unitaire, le risque essentiel individuel qui n'avait pas été pris en compte était le risque afférent à la disparité de niveau de développement, qui revêtait une importance considérable dans la franchise-maîtresse internationale. Pour le sous-franchiseur, les facteurs à risques présents dans les franchises-maîtresses internationales étaient plus grands à cause du risque de s'implanter dans un pays au système conçu dans un pays différent. Le risque d'échec lié aux franchises-maîtresses internationales se révélait en fait astronomique. De plus, les risques liés à la franchise-maîtresse différaient de ceux liés à la franchise interne. Très souvent par exemple, le nom du franchiseur restait inconnu dans le pays visé et cela avait un impact sur la vitesse à laquelle le commerce pouvait croître et se développer.

S'agissant des différentes méthodes de franchisage, on a souligné que le terme "franchisage direct" était fréquemment mal utilisé, ou employé pour exprimer autre chose. Il était parfois utilisé pour signifier franchisage unitaire simple et d'autres fois la conclusion d'un contrat, indépendamment de la nature du contrat, sans l'intervention d'un intermédiaire. En effet, la méthode actuelle décrite comme "Franchisage à travers une filiale ou une succursale" sous "Franchisage direct" à la page 32, pourrait être employée également dans le cas d'une franchise-maîtresse. Il a donc été suggéré que la partie consacrée au franchisage à travers une filiale ou une succursale soit déplacée de la page 32 à la page

39 après "Franchisage au moyen du joint venture", car dans les deux cas, le franchisage s'effectuait au moyen d'un instrument particulier conçu pour d'autres objectifs.

CHAPITRE 1

Le chapitre 1 a également été jugé trop long. On a estimé qu'il fallait en particulier réduire considérablement la partie relative au contrat de licence simple. Il faudrait en revanche réécrire la partie consacrée à la représentation commerciale, en insérant également la mention qu'il existait certains pays où les lois porteraient à assimiler la relation de franchise-maîtresse à une relation de représentation, même s'il s'agissait de choses différentes.

Il a été conseillé que les références à la communication d'informations précontractuelle soient supprimées du chapitre 7 et placées dans la partie consacrée au devoir de diligence auquel est tenu le futur sous-franchiseur lorsqu'il évalue la franchise qu'il a l'intention d'acheter. Il fallait inclure la partie sur le devoir de diligence dans celle sur la négociation et la rédaction de contrats internationaux, qui devait être elle-même déplacée du chapitre 2 au chapitre 1.

On a observé qu'il faudrait inclure un examen général sur ce qui faisait le profil d'un bon sous-franchiseur dans l'un des premiers chapitres, si possible le chapitre 1. Le projet actuel étudiait les fonctions fondamentales d'un sous-franchiseur dans le cadre de la fin de la relation et de la sélection d'un substitut pour le sous-franchiseur (p 196), plutôt que dans le cadre de la mise en place initiale du réseau de sous-franchise. Il a été au contraire jugé plus opportun de traiter ces sujets dans les premières pages du guide.

CHAPITRE 2

On a estimé que le chapitre 2 qui contenait deux parties, une relative à la "Négociation des contrats internationaux" et l'autre aux "Clauses d'importance dans les contrats de franchise-maîtresse", n'était pas bien placé. Il a été décidé d'insérer la première partie dans l'un des premiers chapitres, le plus approprié étant le chapitre 1, et de transformer la deuxième partie en un nouveau chapitre qu'il faudrait inclure après les chapitres sur le Choix de la loi et le Choix du tribunal compétent. Ce nouveau chapitre s'intitulerait "Clauses généralement utilisées".

En ce qui concerne le contenu des deux parties, il a été estimé qu'il fallait ajouter une description du devoir de diligence requis pour les sous-franchiseurs dans la partie consacrée à la négociation. Ce devoir de diligence comprendrait la prise de renseignements sur le franchiseur et ses antécédents, nationaux et internationaux, et permettrait aussi de discuter avec d'autres sous-franchiseurs de leur expérience avec le franchiseur.

On a également observé que plusieurs autres clauses devraient figurer dans la partie sur les clauses généralement utilisées. Les clauses d'imprévision et de force majeure étaient importantes, l'imprévision devant être considérée comme un motif légitime de ne pas se conformer au programme de développement. De plus, le sous-franchiseur reconnaissait souvent que la réussite de son activité tenait à lui et non au franchiseur. Il faudrait aussi inclure des dispositions relatives à l'avis, avec une explication de ce que représente l'avis et l'acceptation. Il a été suggéré que les clauses ayant un impact particulier sur les contrats de franchise-maîtresse devaient être mises en relief.

CHAPITRE 3

Le Comité a décidé de fusionner les chapitres 3 et 6. Le nouveau titre de ce chapitre serait donc "Nature et étendue des droits octroyés et Relation entre les parties". M Vernon, auteur du chapitre 6, a été chargé de réviser le nouveau chapitre ainsi fusionné.

S'agissant du contenu de l'ancien chapitre 3, des doutes ont été émis quant à l'opportunité de se référer à l'utilisation de contrats de franchise-maîtresse non exclusifs au niveau national, car les membres du Comité n'avaient que très rarement, voire jamais rencontré ce cas. Cela figurait page 73, 94 et 95 (*dorénavant, renvois aux pages du guide en langue anglaise), et on a suggéré que les parties consacrées à ce sujet soient éliminées. L'étude sur l'exclusivité appartenait toutefois au

chapitre consacré aux droits qui étaient accordés et devait donc être traitée plus longuement dans ce chapitre.

L'autre point important à examiner plus profondément était la question de savoir si le franchiseur devait conserver le droit de distribuer ses produits à travers différents circuits de distribution, ainsi que les avantages et les inconvénients d'une telle éventualité. Les méthodes adoptées par le franchiseur pour conserver ce droit peuvent varier: il peut conserver le droit de distribuer le produit portant la marque, ou bien le même produit ne portant pas cette marque, à travers différents circuits de distribution, ou alternativement le même produit à travers le même circuit de distribution, mais sous une marque différente.

De plus, on a suggéré que la partie de ce chapitre consacrée aux garanties soit supprimée car elle faisait répétition avec le chapitre sur la propriété intellectuelle.

Le Comité a examiné la possibilité d'étudier la question de l'exclusivité ou de la non exclusivité en ce qui concerne les territoires accordés dans le chapitre 3. Il a été conclu qu'il faudrait l'étudier assez longuement dans ce chapitre parce qu'il traitait des droits octroyés, mais qu'il faudrait également y faire référence dans le chapitre sur les obligations du sous-franchiseur, même si cela aboutissait à une certaine répétition. Par souci de continuité, il était toutefois important de traiter la question dans le chapitre 3. Au cours de la discussion sur l'exclusivité, il faudrait débattre la question de la réserve de propriété.

On a fait référence à la page 67 du projet du guide où, sous le titre "Ce qui est accordé", le deuxième paragraphe mentionnait qu'il n'existait qu'un seul bien faisant l'objet d'une licence, à savoir la marque. Il a été souligné que si tel était le cas, il ne s'agissait plus d'un *business format franchising*, mais simplement d'une licence de marque. De plus, on a estimé que le premier paragraphe de cette même page portait à confusion, et des doutes ont été émis au sujet du quatrième paragraphe affirmant que " lorsqu'un franchisé obtient l'autorisation d'utiliser tous les biens que comprend le système commercial, on accorde ce qui s'appelle une combinaison de savoir-faire et de licence de marque", car il a été jugé qu'on accordait seulement au franchisé une franchise faite de savoir-faire et un système de marque. De même, l'affirmation dans le paragraphe selon laquelle le franchisé obtenait une licence pour utiliser tous les biens compris dans le système commercial, a été jugée trompeuse et inexacte, ainsi que la référence sur le transfert du savoir-faire, car il n'était pas transféré, mais faisait l'objet d'une licence.

La question sur la nature réelle ou personnelle du savoir-faire s'est compliquée davantage lorsque que l'on a dit que le savoir-faire était considéré comme un droit réel s'il n'était pas disponible pour les parties ne bénéficiant pas d'une licence car il était breveté, protégé par les droits d'auteur ou le secret, "en d'autres termes, le savoir-faire comporte des droits réels car la propriété intellectuelle et l'état dans lesquels la franchise va être exploitée, donne au propriétaire, le franchiseur dans ce cas, le droit d'interdire aux autres de l'utiliser". On a souligné que la plupart des systèmes de franchise n'étaient pas assortis de brevets et que le savoir-faire était contractuel.

On a étudié la nature de la licence et il a été suggéré qu'en réalité, elle n'accordait pas de droits aux personnes, elle autorisait ce qui autrement serait une infraction.

La référence page 67 aux droits d'auteur comme moyen de protection d'une idée était également trompeuse, en ce sens que les droits d'auteur protégeaient seulement les écrits, ils ne protégeaient pas le concept. De même, on a estimé incorrecte l'impression que le savoir-faire en tant que tel pouvait être protégé car le savoir-faire technique ou commercial ne l'était pas. Une partie pourrait l'être si elle était soumise à une certaine loi ou si elle était protégée par le contrat, mais généralement, le savoir-faire restait non protégé. Par conséquent, il faudrait mettre l'accent autre part et souligner que le savoir-faire n'était généralement pas protégé lorsque qu'il se trouvait sur le marché, à moins qu'il ne soit tenu secret et qu'une personne ne s'en empare par des moyens illégaux, au quel cas il serait protégé.

Une allusion à la clientèle du système a été faite page 69, bien que la clientèle se rattacherait plus au nom qu'au système. En ce qui concerne les garanties pour les droits accordés, elles étaient également traitées dans le chapitre 13, leur place exacte, il faudrait par conséquent éliminer toute répétition. De plus, dans la partie "*Comment utiliser les biens faisant l'objet d'une licence*", l'affirmation selon laquelle on accorderait seulement au franchisé "le droit d'établir ses propres unités, le franchiseur préférant maintenir une relation directe avec l'opérateur de toutes les unités" était

incompatible avec le contrat de sous-franchise étudié. Page 71, il fallait étudier plus en détails la question des options disponibles au sous-franchiseur par rapport aux unités qu'il détenait, afin d'expliquer que si le franchiseur ne réclamait pas la création d'un autre échelon telle qu'une filiale, il serait le franchiseur des unités détenues par le sous-franchiseur, même si cela n'était pas son intention.

Le problème du contrôle devait être étudié plus en longueur, probablement dans l'ancien chapitre 6. En d'autres termes, le sous-franchisé serait-il soumis au franchiseur et au sous-franchiseur? Le franchiseur tenterait-il d'établir une relation directe avec le sous-franchisé, et le cas échéant, quelles implications cela aurait-il?

CHAPITRE 4

Le Comité a étudié la possibilité de placer le chapitre 4 près des chapitres 18 et 19, ainsi que la possibilité d'insérer ces trois chapitres vers le début ou vers la fin. Le mode de penser des membres du Comité différaient sur ce point. Pour ceux provenant de pays de Common Law, il était logique que les futurs sous-franchiseurs et sous-franchisés demandent ce qu'ils obtenaient et pour combien de temps ils l'obtenaient, ce qui revenait à placer les chapitres au début. En revanche, pour ceux provenant de pays de droit civil, la durée du contrat n'était pas l'objet de l'achat, on payait pour la mise en place du système, la réputation du réseau et les efforts fournis par le franchiseur pour bâtir le système. Cela signifiait qu'il était logique de placer les chapitres vers la fin. La durée du contrat n'était pas nécessairement en rapport avec la qualité de l'ensemble de la franchise, ce qui impliquait que les redevances initiales n'étaient pas remboursées en cas de résiliation du contrat. On a exprimé la crainte que si la durée du contrat était perçue comme une partie de ce pour quoi on payait, des demandes seraient formulées pour le remboursement de la part de la redevance initiale considérée comme perdue en cas de résiliation. Pour les représentants de la Common Law, l'idée que la durée ne soit pas un facteur déterminant dans l'achat du franchisé était surprenante. Un franchisé n'allait pas payer pour un contrat de franchise de trois ans ce qu'il serait disposé à payer pour un contrat de vingt-cinq ans. Finalement, on a décidé de laisser les chapitres à leur place actuelle et de remettre la décision finale au moment où ils auront été rédigés à nouveau. On a toutefois suggéré d'introduire une mention de mise en garde au sujet des contrats à durée indéterminée. Ces contrats ne sont pas fréquents dans le cadre du franchisage international, mais dans certains pays comme l'Allemagne, les effets d'une rédaction incorrecte peuvent amener le contrat à être considéré comme un contrat à durée indéterminée.

S'agissant de la durée du contrat, on a étudié la question de savoir s'il serait juste de prendre position par rapport à sa durée. Bien que l'on ait estimé inopportun de préciser que les contrats de franchise-maîtresse devaient toujours être de longue durée, il a été jugé acceptable de préciser qu'ils étaient généralement à long terme. Il n'existait pas de norme universelle quant à la durée, les besoins variant d'un type d'activité à un autre. Il a toutefois été admis qu'il fallait accorder un contrat suffisamment long afin de permettre au sous-franchiseur de rentabiliser son investissement et de l'encourager à exploiter son territoire convenablement.

On a toutefois rappelé qu'il pourrait y avoir des limites à la durée d'un contrat par des dispositions légales ou de jurisprudence. Il existait par exemple des dispositions habituellement liées à des situations concernant le transfert des technologies qui établissaient une durée minimum pour les contrats par crainte qu'un contrat inacceptable n'engage les parties trop longtemps. D'autre part, les dispositions législatives d'autres pays indiquaient que les contrats ne pouvaient pas durer moins d'une certaine période de temps, ou bien le cas échéant, qu'une indemnisation devait être versée à la fin de cette période. Dans certains cas, la loi, la jurisprudence ou les principes de bonne foi exigeait que le sous-franchiseur qui payait une certaine somme d'argent puisse l'amortir pendant un nombre d'années donné. Le contrat devait par conséquent durer pendant une période minimum raisonnable afin de permettre au sous-franchiseur de rentabiliser son investissement.

Le renouvellement du contrat était souvent assorti de la condition que le contrat en cours du franchiseur soit entièrement exécuté. Cela était très fréquent pour les contrats nationaux, et la plupart des franchiseurs essayaient également d'appliquer ces conditions à l'échelle internationale, bien que les sous-franchiseurs, lors de contrats internationaux, détestaient se soumettre aux aléas du futur marché. De plus, dans un contexte international, le contrat alors en cours n'aurait pratiquement pas été, par définition, le contrat en cours offert dans ce territoire, mais celui offert ailleurs dans le monde.

Enfin, des droits avaient été accordés aux sous-franchisés sur la base du premier contrat, ce qui rendait difficile l'adoption d'un nouveau contrat en cas de renouvellement. On a suggéré qu'au lieu de préciser qu'il était irréaliste d'exiger l'application d'un contrat alors en cours dans un contexte international, il faudrait souligner que malgré les avantages énormes d'une telle démarche dans le maintien de l'uniformité du système, des difficultés persistaient dans un contexte international. Il y avait des situations où certaines clauses resteraient inchangées, telles que les royalties, qu'il serait impossible d'augmenter, ou le territoire, qu'il serait impossible de diminuer. La garantie que certains points ne seraient modifiés en aucune circonstance caractérisait le fait de plus en plus fréquent à l'échelle internationale, et cela importait plus que de savoir s'il y avait ou non une autre redevance initiale, car l'impact économique sur la durée du contrat était de loin plus importante.

En ce qui concernait le deuxième paragraphe page 77 qui étudiait la cession d'unités de contrat de sous-franchise, la validité de ces cessions et la possibilité ou non d'indemnisation financière dans le cas d'une cession, on a suggéré qu'il trouverait mieux sa place au chapitre 18 consacré aux recours en cas d'inexécution.

La question des coutumes régionales lors d'engagements a été examinée par rapport à l'habitude qui existait dans certains pays d'Asie d'inclure dans le contrat une clause visant à en délimiter précisément la durée, et le moment où les parties se réuniraient pour négocier équitablement les conditions du renouvellement. Cette clause, perçue comme une bonne habitude dans ces pays, serait une mauvaise habitude en Amérique du Nord par exemple. Les coutumes variaient considérablement, et une partie au contrat habituée à cette coutume serait désavantagée vis-à-vis d'une partie nord-américaine si elle tentait d'imposer une telle clause. Il était en fait essentiel pour le sous-franchiseur de savoir qu'il avait le droit de renouveler le contrat et à quelles conditions. Ce fait se révélait particulièrement important dans le cadre du programme de développement. On a toutefois souligné l'éventuelle impossibilité de faire approuver un contrat dans certains pays, s'il ne prévoyait pas la réunion des parties pour la renégociation des conditions du renouvellement au terme du contrat. Il a par conséquent été suggéré qu'une mise en garde soit insérée dans le guide en vue de sensibiliser les parties aux différentes coutumes, et au fait qu'une bonne habitude dans certains pays pouvait se révéler moins adaptée dans d'autres.

Parmi les facteurs dominants figuraient les programmes de développement, la façon dont il fallait couvrir les aspects du développement du renouvellement et s'ils devaient être traités dans le chapitre consacré à la durée du contrat. On a suggéré qu'à chaque fois qu'ils étaient étudiés, il était important de reconnaître pendant la discussion du renouvellement et de la base sur laquelle le programme de développement serait établi à l'avenir, que de nombreuses nuances pouvaient être établies. Par exemple, le programme de développement pouvait être fondé sur des critères objectifs comme l'impossibilité de l'élargir ou de l'augmenter plus que le taux de croissance d'une économie nationale pendant la période précédente. Cela pouvait s'effectuer de façon très variée, et on a estimé qu'il était utile de faire apparaître de temps à autre ces techniques dans les contrats, même si l'on devrait s'abstenir de mentionner "la" manière correcte de procéder. On a également suggéré qu'il fallait examiner le programme de développement en tant que tel au chapitre 8.

CHAPITRE 5

En ouvrant la discussion sur le chapitre 5, l'auteur du chapitre a désapprouvé le dernier paragraphe page 80, ajouté au cours de la modification du texte afin de refléter les observations et les décisions prises lors de la précédente réunion du Comité d'étude, car il le jugeait inexact.

De plus, l'ordre des parties avait été modifié pendant la mise au point, la partie sur les sources de revenu pour le franchiseur ayant été placée après celle consacrée aux recettes disponibles pour le sous-franchiseur. On a suggéré de revenir à l'ancien ordre.

Il a été observé que les avantages et les inconvénients de certains points n'étaient pas suffisamment illustrés. C'était le cas pour les quantités: raison pour laquelle la redevance initiale du franchiseur devrait être modique ou élevée, avantages et inconvénients du règlement en espèces ou à tempérament. En outre, il faudrait envisager plusieurs façons selon lesquelles le paiement des royalties pourrait intervenir du fait que celle-ci pourraient se baser sur les achats et parfois sur les ventes. On a également suggéré que l'examen sur le type de franchise accordé soit divisé, car les redevances pourraient être incluses dans la partie sur la fourniture de produits.

S'agissant des redevances, on a étudié la possibilité de rembourser les redevances initiales si l'ensemble de la franchise se révélait insatisfaisant, ainsi que la possibilité d'introduire une clause pour modifier les redevances de franchise établies. On a souligné que la plupart des franchiseurs souhaiteraient qu'une fois donné, l'argent ne soit pas remboursable. Au cas où le franchiseur ne fournirait pas les services pour lesquels on l'a payé, ce serait au sous-franchiseur d'intenter un procès au franchiseur. Quant à la possibilité d'avoir une redevance de franchise variable, l'auteur du chapitre a fait remarquer qu'il n'avait jamais rencontré cette possibilité. Lorsqu'il fallait fournir des produits pendant toute la durée du contrat, le contrat prévoyait un système d'ajustement au prix du produit, mais la redevance de la franchise représentait habituellement un pourcentage des revenus générés par le réseau du sous-franchiseur. Le contrat renfermait par conséquent un mécanisme pour résoudre les problèmes dérivant de l'inflation. Le sujet qui n'était pas traité dans ce chapitre, mais que l'auteur proposait d'ajouter, concernait les visites effectuées par le franchiseur. Il était fréquent d'observer qu'en échange de la redevance, le franchiseur entreprenne de visiter le territoire plusieurs fois dans l'année, mais que le franchisé doive payer pour des visites supplémentaires. De même, il faudrait souligner que le montant des redevances devrait refléter le coût pour fournir des services de soutien d'exploitation.

En ce qui concerne les précisions de la page 85, selon lesquelles "Le sous-franchiseur doit générer un revenu suffisant pour exploiter le commerce de façon rentable après avoir payé les redevances d'exploitation de la franchise au franchiseur", et que "dans de nombreux cas il est difficile de justifier le versement de plus de 10 à 20% du revenu du sous-franchiseur généré par les redevances d'exploitation de la franchise qu'il perçoit de ses sous-franchisés", il a été observé que cette fourchette de 10 à 20% était très basse, compte tenu que de nombreux franchiseurs insistaient sur 50%. On a donc suggéré de donner des chiffres de 15 à 35 %. On a pourtant objecté que cela restait très élevé, car il serait pratiquement impossible pour le sous-franchiseur de faire des profits si un tiers de son revenu brut devait être versé au franchiseur.

S'agissant de l'examen sur "Les problèmes engendrés par la vente avec des majorations de produit" page 82, on a observé que le premier paragraphe trouvait très bien sa place dans l'étude générale sur "Les majorations de produits" page 82, et que le second paragraphe, qui ne se référait absolument pas à la vente de produits avec majoration, car il traitait de la difficulté de décider du montant d'une redevance, devait être déplacé au tout début du chapitre. Il fallait une étude plus approfondie sur le revenu, avec une mention soulignant le besoin de revenus suffisants pour couvrir les coûts des personnes, sur la nature des considérations pour le calcul des redevances, sur la garantie que ces observations générales valaient dans n'importe quel contexte, national, international, en indiquant particulièrement les observations pour le contexte international. Il faudrait examiner la manière dont la plupart des franchiseurs nationaux fixaient leurs coûts à l'échelle internationale en prenant comme base les montants internes, et savoir s'il s'agissait d'une base valable et dans quelle mesure elle se reflétait dans les coûts prévus. On a estimé qu'un examen général de ce genre, placé au début, avant l'analyse particulière de certains cas de non paiement des redevances, serait utile pour le lecteur.

On a posé la question de savoir si le franchiseur décidant de se développer à l'étranger faisait ce choix en fonction du montant de la redevance selon des données fixes, ou selon le chiffre d'affaires du sous-franchiseur et des sous-franchisés. On a observé que la redevance initiale n'était souvent pas calculée ainsi, à la différence des redevances d'exploitation. Le franchiseur international opérant correctement commencerait avec les sous-franchisés, évaluerait le marché du sous-franchisé, ce que le sous-franchisé pourrait faire payer, ce que le sous-franchisé pourrait gagner, ce qu'il resterait pour le sous-franchiseur, combien le sous-franchiseur devrait recevoir pour couvrir ses coûts, ce que le sous-franchiseur prendrait pour rentabiliser son investissement et ce qu'il resterait pour le franchiseur. Dans une large mesure, la redevance initiale représentait ce que le commerce rapporterait. Dans de nombreux cas, le franchiseur demanderait que le sous-franchiseur lui fournisse une étude de marché pour lui permettre de faire l'évaluation nécessaire.

On a souligné que le chapitre mentionnait déjà que "le sous franchiseur devait préparer avec attention l'estimation des recettes et du profit dans le cadre de son projet commercial pour être en mesure d'estimer complètement l'impact du versement des redevances d'exploitation de la franchise sur sa rentabilité". Il a toutefois été observé que le fait n'était pas de savoir s'il préparait l'estimation des recettes et du profit, mais plutôt si les éléments pris en compte pour la préparer étaient fondés sur la réalité. On a fait remarquer que le guide devrait indiquer au franchiseurs et aux sous-franchiseurs

lisant le chapitre sur la finance et le chapitre sur les obligations, que pour leur succès ou leur échec, il était fondamental qu'ils aient correctement évalué les coûts de leur projet commercial, que le pourcentage spécifique devrait être négocié, mais que la négociation devrait commencer sur une base concrète avec des éléments clairs, testés et évalués financièrement.

Il fallait étudier certains cas bien précis comme celui des pays d'Asie ou d'Amérique latine, où l'accord était passé sur la base de ce que le pouvoir public autoriserait comme royalties et versements initiaux. Les autorités exigeaient souvent une justification pour le montant qui était demandé. Leur estimation se basait fréquemment sur la possibilité de cette franchise de contribuer à la croissance industrielle du pays. Ainsi, elles étaient susceptibles d'autoriser un règlement initial et des versements de royalties plus élevés si, par exemple, un manque technologique ou d'expérience technique dans le domaine concerné serait comblé par la franchise. On a toutefois estimé que le paragraphe en bas de la page 84 pouvait couvrir cette situation.

Un autre sujet d'importance concernait la création d'un établissement permanent dans le pays d'accueil. De nombreux franchiseurs ne désiraient pas ouvrir un établissement permanent en raison des conséquences fiscales et diverses. Il faudrait attirer l'attention sur l'éventualité du risque que l'on considère, même intentionnellement, que le franchiseur ait ouvert un établissement permanent. C'est pourquoi il fallait étudier la limite entre le franchiseur obtenant simplement les autorisations qui permettraient à son personnel d'aider le sous-franchiseur à mettre en place son réseau et la création effective d'un établissement permanent. Il a été suggéré qu'une certaine attention devait être portée aux modèles contenus dans le traité de l'OCDE concernant l'installation d'une structure dans un autre pays et le rapatriement des revenus à travers cette structure.

En ce qui concerne l'imposition, on a suggéré qu'il faudrait ajouter un paragraphe ou une phrase page 87 pour préciser que les formalités concernant la conversion des devises et de tout ce qui pouvait être nécessaire pour réaliser des versements à l'étranger, dans des pays soumis à des restrictions monétaires, était du ressort du sous-franchiseur ou du franchisé. La formulation de cette phrase pourrait être "la législation de certains pays peut exiger une autorisation pour le paiement des redevances de franchise (somme forfaitaire) au franchiseur. Le franchisé a normalement la responsabilité d'obtenir cette autorisation.". Il a été objecté que la situation pouvait varier d'un pays à l'autre et qu'il serait donc opportun d'attirer l'attention sur ce point, mais sans préciser clairement à qui revenait la responsabilité de se procurer les autorisations nécessaires.

S'agissant de la monnaie, l'autre question posée concernait les problèmes éventuels compte tenu du fait que le franchiseur voudrait être payé dans sa propre monnaie, alors que les paiements des sous-franchisés au sous-franchiseur seraient effectués avec la monnaie locale, et notamment le problème de savoir qui assumait le risque dans ce cas.

En ce qui concerne la partie consacrée aux majorations de produit page 82, on a suggéré qu'il fallait étudier le problème de la juste fixation des prix non seulement sous un angle de bon sens commercial, mais également sous un angle juridique. De même, il faudrait traiter les aspects fiscaux et administratifs des fonds destinés à la publicité, à l'actif de quelle partie ils devraient être inscrits et à quel régime fiscal ils seraient soumis, y compris les questions d'impôts retenus à la source, des fonds alloués à la publicité, des déductions et ainsi de suite, dans le chapitre consacré aux questions financières, et non pas au chapitre sur la publicité qui traitait d'aspects non financiers. On a donc suggéré qu'il fallait déplacer le dernier paragraphe avant la partie sur "Les différentes méthodes publicitaires" page 123.

S'agissant du chapitre relatif à la publicité, la question de savoir quelle partie devait se charger d'introduire une franchise dans un pays ciblé a été soulevée. On a observé qu'il n'existait pas de réponse unique à cette question, car on ne pouvait pas affirmer laquelle des deux parties aurait toujours la responsabilité. On a suggéré que le guide devrait préciser que le futur sous-franchiseur devait se tenir prêt à accepter l'obligation d'introduire la franchise, à moins que le franchiseur souhaite le faire, et que le franchiseur pourrait refuser cette obligation, le coût étant susceptible de dépasser largement ses bénéfices générés dans un seul pays. Il a été souligné qu'il fallait aussi réfléchir sur ce point dans les questions d'ordre financier, car le franchiseur aurait droit à moins d'argent s'il ne faisait rien pour améliorer le nom du commerce, que s'il investissait considérablement dans cette perspective.

Enfin, un dernier point concernait la partie qui devrait assumer le risque de crédit si les sous-franchisés ne payaient par leurs redevances. Cela a été abordé page 108, mais on a suggéré que ce sujet soit traité dans l'optique de qui assume le risque.

CHAPITRE 6

Comme cela était indiqué dans le rapport sur la discussion au sujet du chapitre 3, on a décidé de fusionner les chapitres 3 et 6 sous le titre de "Nature et étendue des droits accordés et Relation entre les parties". En outre, il a été décidé que le contenu du chapitre 6 soit inséré après l'examen de l'octroi de droits.

En ce qui concerne la terminologie, il a été convenu qu'au lieu d'employer le terme "tripartite", semblant indiquer qu'il y avait toujours trois parties dans la relation, il fallait employer le terme "à trois niveaux" car il reflétait la réalité. Le guide devrait respecter le principe que la relation à trois niveaux correspondait à la structure habituelle qu'il serait opportun soit de transformer en une relation tripartite dans certaines circonstances, ou d'envisager comme une relation tripartite.

On a examiné la relation entre les parties par rapport aux questions de la responsabilité indirecte. Il a été convenu que les aspects contractuels devraient être traités au chapitre 6, mais que la véritable étude sur la responsabilité indirecte dans le cadre d'une relation à trois niveaux soit couverte plus longuement au chapitre 16 qui changerait de titre pour "Responsabilité, indemnisation et assurances". On a décidé que M. Vernon préparerait la partie sur la responsabilité et l'enverrait à M. Schulz pour qu'il insère dans le chapitre 16. Cet examen devrait inclure une analyse claire sur l'éventuel risque de responsabilité du franchiseur à l'égard des sous-franchisés et des destinataires du guide, ainsi que l'obligation des parties les unes envers les autres.

S'agissant de la relation entre les parties dans le cadre d'un contrat de franchise-maîtresse à trois niveaux, on a suggéré que l'examen sur le fait de savoir si le franchiseur devrait jouir du droit d'intervenir directement dans les affaires d'un sous-franchisé exigeait beaucoup plus de détails, et que les avantages et les inconvénients méritaient plus de précision.

En règle générale, le franchiseur n'aurait pas de relations contractuelles directes avec les sous-franchisés. Certains pays n'acceptaient pas les contrats avec des tiers bénéficiaires tandis que d'autres les toléraient. Dans de nombreuses situations, le franchiseur demandait au sous-franchiseur de prévoir dans le contrat de sous-franchise que le franchiseur soit un tiers bénéficiaire du contrat entre le sous-franchiseur et ses sous-franchisés, notamment dans l'optique de permettre au franchiseur d'intervenir et de prendre des mesures si le sous-franchiseur se retirait de l'affaire. On a toutefois observé qu'il fallait établir une distinction entre la situation où le sous-franchiseur se retirait de l'affaire et celle où le franchiseur conservait le droit d'intervenir pendant la durée du contrat. Le problème du franchiseur disposant d'un droit concurrent était qu'il pourrait entrer dans le territoire du sous-franchiseur et créer des problèmes, même si en pratique, cette option ne se produisait presque jamais à l'échelle internationale compte tenu des évidentes difficultés d'intervenir pour un franchiseur étranger. On a souligné que le problème du contrat avec des tiers bénéficiaires revêtait aussi de l'importance dans la partie consacrée à la marque.

Il a été observé que le sujet traité page 94-95 sur "Plusieurs sous-franchiseurs sur le même territoire" était pratiquement absent dans le franchisage international. La question de la nécessité de conserver cette partie a par conséquent été débattue. On a suggéré qu'il fallait modifier la façon de traiter ce sujet afin d'étudier plusieurs sous-franchiseurs exploitant des territoires exclusifs plutôt que non exclusifs dans un même pays.

Il a été jugé que le problème des différentes catégories de publicité mensongère et de la responsabilité pour ces catégories (publicité trompeuse, déloyale, comparative, etc...) devaient être étudié relativement à la responsabilité indirecte. Il faudrait faire référence à la nécessité pour le franchiseur de contrôler la publicité afin d'assurer qu'elle ne soit ni fausse, ni mensongère.

S'agissant de la question plus générale sur la responsabilité, les franchisés, à l'échelle nationale, auraient souvent la possibilité de réclamer des dommages-intérêts au franchiseur s'il n'avait pas suffisamment surveillé les franchisés manquant à leurs engagements et nuisant ainsi au réseau. Si le franchiseur promettait aux franchisés de maintenir le réseau intact et en bon fonctionnement, et

s'il ne prenait pas les mesures nécessaires contre les franchisés manquant à leurs engagements, faisant ainsi échouer le système, les franchisés pourraient réclamer des dommages-intérêts. La question était de savoir si une telle responsabilité existait aussi au niveau international. On a observé qu'en théorie, cette responsabilité existait, notamment dans les pays géographiquement proches. Le point fondamental était dans quelle mesure une licence maîtresse dans un pays serait affectée par ce que le franchiseur faisait dans un autre pays, et cela n'a pas été traité convenablement. Il fallait préciser qu'il existait très peu d'exemples de responsabilité internationale, mais compte tenu de la globalisation croissante, cela serait de plus en plus le cas.

CHAPITRE 7

On a convenu qu'il fallait changer le titre du chapitre par "Obligations du franchiseur". Il a été rappelé que lors de la précédente réunion, on avait considéré la possibilité de fusionner les chapitres 7 et 8, ou bien les chapitres 6, 7 et 8. Une autre proposition a été formulée pour fusionner les chapitres 7, 8 et 9. La décision de fusionner les chapitres 3 et 6 a maintenant été prise, en revanche, celle de fusionner les chapitres 7 et 8 était toujours à l'étude. On a considéré que dans une certaine mesure, les deux chapitres se répondaient, un droit du franchiseur correspondant à une obligation chez le sous-franchiseur. Il a finalement été conclu que les chapitres resteraient distincts, mais qu'il faudrait s'efforcer de veiller à ce que les obligations correspondantes soient correctement identifiées. Il faudrait donc élaborer un tableau des correspondances, dans un premier temps comme document de travail que l'on pourrait ensuite envisager d'inclure au guide. On a également renoncé à la proposition de fusionner les chapitres 7, 8 et 9, car il était souhaitable pour chacune des parties au contrat de franchise-maîtresse de pouvoir obtenir des informations dans sa propre perspective.

On a observé que page 102, une partie du chapitre traitait de la fourniture de produits et qu'elle trouverait mieux sa place au chapitre 11, entièrement consacré à la fourniture de produits et de services. Par conséquent, il a été décidé qu'il fallait inclure cette partie au chapitre 11.

On a suggéré qu'il fallait faire référence dans ce chapitre aux redevances à payer au franchiseur, car il était par exemple impossible d'examiner une formation initiale ou une formation continue sans considérer les redevances. En outre, le montant des redevances dépendrait aussi dans une certaine mesure d'autres obligations, telle que la personne responsable du dépôt de la marque.

S'agissant de la terminologie employée, des objections ont été émises quant à l'utilisation excessive du verbe "devoir" à propos du contenu des contrats, car cela semblait indiquer que si le contrat ne se référait pas spécifiquement à cette obligation, il y avait manifestement un problème dans le contrat ou il n'était certainement pas applicable. Le meilleur exemple illustrant ce fait se trouvait au début du chapitre 7 qui traitait de la communication d'informations précontractuelle. En lisant cette partie, le lecteur supposerait qu'il y avait une obligation légale de divulguer les informations, et que cette obligation était précontractuelle. On a suggéré au contraire que la communication d'informations avant contrat soit traitée au chapitre 1 relatif à l'examen du devoir de diligence normalement exercé par les futurs sous-franchiseurs. On pourrait également ajouter des phrases préliminaires pour décrire la communication d'informations précontractuelle et les autres obligations considérées comme étant de bonnes habitudes, afin d'éviter de donner l'impression qu'une obligation juridique était impliquée. Cela s'applique aussi aux affirmations comme celles concernant les programmes de formation pour maintenir le sous-franchiseur informé "devant ...se tenir au moins une fois par an", qui pourraient poser de sérieux problèmes: les besoins des différentes franchises variaient et fondamentalement, il n'existait pas une seule réponse correcte quant à la fréquence de ces programmes de formation. Soit certains membres ont fourni des critères de bonne habitude et indiqué la nature des normes minimum et optimum en précisant que tout ce qui se trouvait entre pouvait faire l'objet de négociations, soit d'autres ont simplement abordé les problèmes qu'il faudrait traiter puis indiqué qu'il revenait aux parties de parvenir à un contrat. On a décidé que les problèmes devraient être énumérés et ensuite examinés, mais en ne prenant position sur aucun sujet. Il faudrait fournir au lecteur les possibilités disponibles et les ramifications de ces possibilités. Il serait alors libre de décider.

Les affirmations suivant lesquelles le franchiseur devrait fournir au sous-franchiseur toutes les informations lui permettant de s'adapter au système de franchise étranger et que le "franchiseur devrait fournir ces informations indépendamment du fait que cela soit une condition formelle du contrat", ou des références à "d'autres informations que le contrat indiquerait expressément comme étant le devoir du franchiseur de fournir", ont été jugées dangereuses et devraient donc être

réduites. De même, il faudrait modifier les affirmations précisant que telle chose était dans le "meilleur intérêt" du franchiseur de façon à lire que cela était généralement considéré comme étant "dans le meilleur intérêt du système".

Il faudrait également examiner les techniques de communication permanentes entre le franchiseur et le sous-franchiseur avec la possibilité de mettre en place des cabinets de conseil de sous-franchiseurs au niveau national et régional. On a observé que bien que ces cabinets ne soient pas souvent créés, il l'étaient dans certaines branches d'activité, comme le secteur hôtelier.

Quant à l'adaptation du système, il était tout d'abord nécessaire de décider qui portait la responsabilité au premier chef d'effectuer une étude de marché et d'adapter le système de franchise aux exigences du pays d'accueil. On a observé que cette responsabilité reposait en premier lieu sur le sous-franchiseur, qui était pourtant très limité dans sa possibilité et sa capacité de procéder aux adaptations nécessaires car le franchiseur demandait fréquemment qu'il y ait le moins d'adaptations possible et seulement celles nécessaires.

Il y avait en vérité deux problèmes très liés, mais distincts. Le premier concernait la quantité d'adaptations à effectuer, et l'autre, une fois la décision prise, la question de savoir qui portait la responsabilité (et qui paierait) pour formuler des propositions d'adaptation, qui devait fournir les informations relatives au marché local et qui devait estimer combien d'unités pourraient être placées. Dans un contexte national, le franchiseur savait que ces mesures tombaient sous sa responsabilité, alors que dans un contexte international, nombre d'entre elles incombaient au sous-franchiseur. Ce point exigeait également une étude sur la partie qui porterait la responsabilité une fois la décision prise à propos des adaptations qui seraient effectuées. On a jugé que les deux questions demandaient à être traitées de façon plus approfondie relativement au projet actuel.

On a également étudié la question des différents types de manuels, en ce sens que le franchiseur ne donnait que très rarement au sous-franchiseur un manuel illustrant ce que l'on attendait de lui en sa qualité de franchiseur. Cela était une lacune car il a été jugé utile de fournir au moins un manuel d'orientation.

En outre, on a suggéré que la partie intitulée " Recours en cas d'inexécution de la part du franchiseur" page 104, soit retirée de ce chapitre et que son contenu soit traité dans le chapitre consacré aux recours pour inexécution.

En résumé, il faudrait éliminer les recommandations les plus personnelles faites par l'auteur et adopter un langage plus neutre. En mettant l'accent sur les divers intérêts en jeu et la tension existant entre ces intérêts, il ne fallait pas perdre de vue que le sous-franchiseur avait acheté un système de franchise, que l'intérêt légitime du franchiseur était de maintenir le système aussi uniforme que possible à travers le monde, alors que l'intérêt légitime du sous-franchiseur était d'obtenir le plus de moyens possible dans son pays. Il fallait étudier un peu plus en longueur cette tension au début du chapitre et ensuite les autres points avec les avantages et les inconvénients et moins de recommandations. On a suggéré que dans l'intérêt des utilisateurs provenant de pays en développement et en transition, il faudrait soulever le plus de questions possible afin d'indiquer aux négociateurs de ces pays les points à aborder lors des négociations.

CHAPITRE 8

Le titre du chapitre a été modifié par "Obligations du sous-franchiseur".

Comme pour la partie sur la fourniture de produits au chapitre 7, on a décidé que les parties couvrant ce sujet dans le chapitre 8 devraient être aussi déplacées au chapitre 11. De même, il faudrait déplacer l'étude sur le territoire au chapitre 3 et non pas au chapitre 8.

Bien que l'examen du programme de développement dans ce chapitre fût plus vaste que ce que l'emplacement des sous-titres indiquaient, on a estimé encore utile de faire une analyse plus complète du programme de développement, même si cela ne justifiait pas la rédaction d'un autre chapitre. A ce propos, on a également examiné les conséquences en cas d'échec de la part du sous-franchiseur à satisfaire le programme de développement, actuellement traité au chapitre 18.

Il a été convenu qu'il fallait également faire référence à la relation à trois niveaux des contrats de franchise-maîtresse, en se référant au chapitre 6 (figurant maintenant dans le nouveau chapitre 2).

Le chapitre consacré aux manuels devait être divisé en deux parties, une traitant des manuels comme moyen de transmettre le savoir-faire au chapitre 8, et une autre consacrée aux manuels comme moyen de modification du système au chapitre 14 relatif aux modifications du système.

Comme cela était indiqué dans le rapport sur la discussion concernant le chapitre 7, les chapitres 7 et 8 devaient dans une large mesure se répondre et des efforts devaient être fournis pour garantir cela.

Il faudrait traiter l'obligation pour le sous-franchiseur d'administrer d'une certaine manière les fonds publicitaires dans ce chapitre plutôt que dans le chapitre sur la publicité.

Finalement, on a observé qu'il y avait un long chapitre consacré aux obligations du franchiseur et qu'elles étaient dans une large mesure des obligations vis-à-vis du sous-franchiseur, mais que les conséquences dans le cas où le franchiseur ne remplissait pas ses obligations et les recours disponibles pour le sous-franchiseur n'étaient pas précisés. On a suggéré qu'il pourrait être accentué que les deux parties devaient avoir les mêmes droits, et que cela pourrait se faire également dans les chapitres consacrés aux recours en cas d'inexécution et à la fin de la relation et ses conséquences.

CHAPITRE 9

On a suggéré que le chapitre consacré au contrat par unités mentionne la structure à trois niveaux du contrat de franchise-maîtresse, et qu'il se réfère également au nouveau chapitre 2.

Il a été observé que le préambule était trompeur, en ce sens que le contrat de sous-franchise était un instrument avec lequel le franchiseur contrôlait la façon définitive d'utiliser le système, et ce problème n'était couvert que dans le dernier paragraphe de la première page du chapitre.

On a objecté qu'une introduction à ce sujet était nécessaire et que la question fondamentale à laquelle faisait face le franchiseur en concluant un contrat était de savoir dans quelle mesure il allait investir le sous-franchiseur de liberté sur la manière de vendre le système aux sous-franchisés. On a estimé qu'il fallait laisser une étude principale sur ce point dans le chapitre. On a observé qu'il était impossible d'affirmer que le sous-franchiseur devait diriger un système identique au système développé dans le pays d'origine du franchiseur, car des adaptations pouvaient être nécessaires, et il fallait traiter cette éventualité. La formulation devrait être adaptée en conséquence.

Les critères de sélection des sous-franchisés par le sous-franchiseur figuraient à la page 113 et on a souligné que c'était le seul emplacement dans le guide où ces critères étaient mentionnés. Si le franchiseur imposait certains critères pour la sélection des sous-franchisés, il était alors peut-être justifié d'inclure ces critères dans les obligations du sous-franchiseur. Il existait de nombreux niveaux d'intervention de la part du franchiseur, car certains franchiseurs ne fixaient aucun critère et laissaient la sélection des sous-franchisés à la complète discrétion du sous-franchiseur, alors que d'autres étaient très précis dans l'élaboration de leurs critères, et cela pourrait être matière à réflexion. En fait, la fixation de critères précis ne se produisait pas souvent, dans la plupart des cas, les qualités personnelles exigées pour les futurs sous-franchisés étaient décrites de façon générale. A ce propos, il a été observé que, comme cela était mentionné page 105, de nombreux contrats pouvaient prévoir que le franchiseur jouisse du droit d'approuver le choix des sous-franchisés, ou des emplacements loués, or la légitimité de ces droits était contestable.

Il faudrait également traiter le problème de la communication entre le sous-franchiseur et ses sous-franchisés, ainsi que les techniques adoptées pour une communication continue, dans un court paragraphe de ce chapitre.

Une longue discussion a été tenue sur le fait de savoir si la partie du chapitre 9 consacrée au choix de la loi et au choix du tribunal compétent devait être éliminée, car certains chapitres traitaient spécifiquement de ces points et aussi car le contrat par unités étant national, aucun problème de choix de la loi ne devait entrer en jeu. On a toutefois observé que cela n'était pas nécessairement le cas puisqu'il pouvait y avoir des contrats de franchise-maîtresse multinationaux dans lesquels la franchise-maîtresse englobait plus qu'un pays, et qu'en outre, les situations conflictuelles éclateraient plus

probablement dans les Etats fédéraux. Bien que les problèmes juridiques en jeu restent les mêmes, la situation économique variait, c'est pourquoi il valait mieux conserver cette partie dans ce chapitre. En revanche, les principes juridiques impliqués dans la réglementation de situations conflictuelles étant les mêmes, il pourrait être plus opportun de ne couvrir ces questions que dans les chapitres consacrés au choix de la loi et au choix du tribunal compétent. Finalement, il a été décidé que cette partie devait rester dans le chapitre et qu'une décision finale quant à son emplacement serait prise une fois le projet final élaboré.

CHAPITRE 10

Un premier point soulevé à propos du chapitre sur la publicité concernait la partie qui devait porter la responsabilité de l'introduction de la franchise dans le pays ciblé, et qui devait faire connaître une compagnie désirant s'implanter dans ce pays. On a observé qu'il n'existait pas de réponse unique à cette question, la responsabilité d'une des parties ne pouvant pas être affirmée. On a suggéré que le guide devait préciser qu'un futur sous-franchiseur devait se préparer à accepter l'obligation d'introduire la franchise à moins que le franchiseur ne souhaite le faire, et que le franchiseur pourrait ne pas le faire car le coût de cette obligation pourrait largement dépasser les bénéfices qu'il pourrait générer dans un pays donné. Il a été souligné que ce point devait être aussi étudié dans les questions financières car le franchiseur aurait droit à moins d'argent s'il n'entreprenait rien pour construire le nom que s'il investissait considérablement dans cette perspective.

Une critique a été émise au sujet du chapitre 10 dont le dernier paragraphe mentionnait le cas où plus d'un sous-franchiseur occupait le même territoire, ce qui était extrêmement rare. Bien que l'on ait reconnu que cette partie devait être maintenue, on a suggéré qu'elle nécessitait un examen plus consciencieux, dans les cas où plus d'un sous-franchiseur se trouvait dans un même pays, chacun d'entre eux avait une plus large part de responsabilité pour la publicité. La situation examinée n'était pas celle concernant des territoires non exclusifs, mais des territoires exclusifs, et pour certaines questions, bien qu'il s'agissait de territoires exclusifs, ces deux cas se rejoignaient, la publicité en était un exemple. Si ce sujet devait être traité à cet emplacement, il nécessiterait beaucoup plus de détails comme la manière dont les sous-franchiseurs voisins, même situés dans pays divers, pourraient avoir une influence l'un sur l'autre.

En outre, ce que l'on pourrait qualifier de dimension culturelle, n'avait pas été couvert de façon adéquate dans ce chapitre. La dimension linguistique était traitée, mais pas la dimension culturelle, tout aussi importante.

Le titre du chapitre se référait également au contrôle de la publicité, et on a estimé qu'il fallait développer cette question davantage. Il existait essentiellement deux raisons pour lesquelles un franchiseur voulait conserver ce contrôle. En premier lieu, le franchiseur désirait maintenir son système aussi uniforme que possible afin que tous les points de vente reflètent le même système. En deuxième lieu, le franchiseur souhaitait éviter toute publicité mensongère de la part des sous-franchiseurs ou des sous-franchisés, car il pourrait être tenu responsable pour cette publicité mensongère. Manifestement, il faudrait éviter la publicité mensongère lorsque le système serait introduit pour la première fois dans un pays. Ces deux raisons n'étaient pas décrites suffisamment clairement.

On a souligné qu'il faudrait étudier la question des fonds alloués à la publicité comme source de revenu dans le chapitre sur les questions financières, alors que le chapitre consacré à la publicité devait être un chapitre pratique traitant des raisons pour lesquelles un franchiseur désirait le contrôle de la publicité, des méthodes utilisées, de la façon d'éviter la publicité déloyale, de la nature des processus d'approbation employés, du type d'information fourni par le franchiseur au franchisé etc...

On a décidé que la dernière partie située avant "Les différentes méthodes publicitaires" page 123 soit déplacée au chapitre sur les questions financières. De plus, il faudrait examiner le sujet des fonds publicitaires gérés exclusivement par le franchiseur. Les fonds régionaux ont été mentionnés, mais en termes de région au sein d'un même pays plutôt qu'en termes de région recouvrant plusieurs pays, et cela devrait être modifié.

Enfin, l'examen sur les divers genres de publicité interdits par la loi (publicité mensongère, immorale, déloyale, comparative etc..) devrait également être abordé ici, bien que l'étude de fond doive être placée dans le chapitre sur la responsabilité.

En résumé, il faudrait que le fait que ce guide traitait des relations de franchise-maîtresse et non pas des relations de franchise par unités ressorte constamment. Il faudrait inclure une étude au début du chapitre sur le fait que les parties devaient envisager qui porterait la responsabilité de faire connaître au consommateur un système inconnu dans le pays ciblé. La discussion sur les traductions devrait être élargie afin d'expliquer qu'en plus de la traduction purement linguistique, il fallait une "traduction culturelle". Il faudrait insérer une mention expliquant qu'une des raisons pour laquelle le franchiseur contrôlait la publicité était d'éviter la publicité mensongère. En ce qui concernait le dernier paragraphe page 125, il fallait clarifier qu'il ne s'agissait pas de territoires non exclusifs, mais plutôt de sous-franchiseurs occupant des territoires exclusifs distincts, qu'ils pourraient avoir un impact les uns sur les autres et que les structures publicitaires devaient être élaborées de façon à affronter des situations où la publicité dans un domaine avait une influence sur un autre domaine.

CHAPITRE 11

On a observé que ce chapitre, comme d'autres, couvrait essentiellement les relations entre le franchiseur et le franchisé dans un contexte national et non pas les relations entre le franchiseur et le sous-franchiseur dans un contexte international. Cela devrait par conséquent être corrigé.

La question de savoir si ce chapitre traitait de la fourniture de l'équipement nécessaire pour utiliser la franchise ainsi que de la fourniture de produits et de services a été soulevée. Comme cela était le cas, on a décidé de modifier le titre par "Fourniture d'équipement et d'autres produits", également car les services offerts par le franchiseur ou le sous-franchiseur faisaient partie des obligations de la partie concernée et devaient donc être traités dans les chapitres appropriés.

Une observation générale concernait le fait que la fourniture de produits était étudiée à plusieurs endroits du guide et qu'elle devrait certainement être fusionnée dans une partie seulement, celle du chapitre spécialement consacré à la fourniture de produits. Il faudrait notamment insérer les parties de l'introduction et des chapitres 7 et 8 dans ce chapitre.

Les questions des commissions et des fonds alloués à la publicité étaient traitées, mais peut-être pas suffisamment en détails. En outre, elles étaient étudiées sous un angle national plutôt qu'international. Il fallait illustrer les avantages et les inconvénients des fonds alloués à la publicité, du rabais quantitatif, des escomptes quantitatifs, avec une indication de la partie qui en retirerait les bénéfices. On a convenu que ce point devait être traité en détails au chapitre 5, tandis que ce chapitre soulèverait la question, comporterait une étude limitée et se référerait au chapitre 5. Il faudrait aussi examiner les fonds alloués à la publicité dans cette optique, même s'il faudrait également les aborder dans le chapitre consacré aux questions financières.

Il a été suggéré de faire une distinction entre les différents types de systèmes de franchise. Certains systèmes de franchise se basaient sur la fourniture de produits, comme Pro Nuptia, alors que pour d'autres systèmes, la fourniture de produits restait secondaire. Ce fait a entraîné l'expression de certains doutes et une référence à la phrase "... si le franchiseur fournit les produits, cela peut garantir non seulement que les produits sont disponibles, mais aussi que le prix demandé est raisonnable". De plus on a suggéré qu'il faudrait préciser que bien que la fourniture de produits soit caractéristique au niveau national, il pourrait ne pas en aller de même au niveau international, et il faudrait expliquer quelle serait la différence. Il faudrait conserver l'étude que le chapitre contenait déjà, selon laquelle il existait des contrats de franchise dans lesquels la fourniture de produits était importante et dans lesquels les produits étaient distribués à l'échelle internationale, même placée en perspective.

On a remarqué une divergence entre le contenu des chapitres 11 et 5 quant à la majoration des produits, en ce sens que le chapitre 11 précisait que "...si le franchiseur fournit les produits, cela peut garantir non seulement que les produits sont disponibles, mais également que le prix demandé est raisonnable et que les franchisés peuvent se permettre de payer", tandis que le chapitre 5 précisait que " Il est nécessaire de garantir la protection du sous-franchisé contre les augmentations exagérées des prix qui affecteraient sa capacité d'agir avec une marge de rentabilité suffisante".

On a observé qu'une étude plus globale sur les aspects juridiques de la fourniture de produits, d'équipement, de marchandises et de services dans le cadre de transactions internationales était nécessaire. Il n'y avait, par exemple, aucune référence sur la fixation des prix, alors que cela était important pour les futurs sous-franchiseurs.

On a rappelé que lorsque le contenu du guide avait été examiné pour la première fois, le Comité avait envisagé la possibilité de créer un chapitre relatif à la notion antitrust. A ce moment-là, les personnes contre l'élaboration de ce chapitre avaient élevé des objections pour la raison que dans de nombreux pays, la notion antitrust était une notion étrangère et que par conséquent, ces pays ne possédaient pas de législation antitrust. En outre, on avait suggéré que si la réglementation antitrust devait faire l'objet d'un examen, une étude sur l'exclusivité (exclusivité territoriale, exclusivité dans l'élaboration des prix, etc..) devrait également être incluse et ce sujet était déjà couvert dans d'autres chapitres du guide. La décision prise ne consistait pas à réunir toutes ces questions dans un seul chapitre, mais plutôt de traiter ces points lorsqu'ils étaient en rapport avec le sujet traité de chaque chapitre. En accord avec cette décision, on a jugé qu'il fallait offrir une étude plus détaillée de la réglementation antitrust au chapitre 11. Un examen général devrait toutefois être inséré dans l'annexe au sujet de la législation sur le franchisage.

S'agissant des autres législations relatives à ce chapitre, la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises* devrait être traitée plus en détails. Cette convention n'était mentionnée que dans une seule phrase et compte tenu du degré de connaissance de cette convention parmi les avocats, on a estimé que plus de détails étaient nécessaires.

CHAPITRE 12

Le titre du chapitre, que l'on avait convenu d'intituler "Droits d'origine légale" lors de la précédente session du Comité a été jugé insatisfaisant en ce sens qu'il ne reflétait pas convenablement le contenu du chapitre. On a par conséquent décidé de l'intituler " Propriété intellectuelle".

La relation entre les chapitres 12 et 13, qui traitaient du savoir-faire a été débattue. Le chapitre 12 couvrait essentiellement ce que certains systèmes juridiques appelaient "droits réels", telle que les brevets et les marques déposées, qui sont protégés par la loi, alors que le chapitre 13 concernait les droits non protégés par la loi. On a observé que le chapitre 12 ne traitait pas des droits d'auteur, et qu'il faudrait remédier à cette omission. De même, il faudrait étudier d'autres droits jouant un rôle dans le franchisage, tels que les droits sur les dessins industriels.

Relativement à cela, il serait utile de mentionner les diverses possibilités de dépôt. Ainsi, en plus du dépôt national, il faudrait se référer au dépôt international soumis par exemple au système OMPI ou, dans le cas de droits d'auteur, au système de la Communauté Européenne. Visiblement, l'importance de déposer la marque, et les éventuelles conséquences dans le cas contraire, devraient être accentuées, la seule référence aux affaires de violation n'étant pas jugée suffisante. La question pertinente était de savoir qui assumait les risques lorsque la marque n'était pas déposée.

On a estimé qu'à cet égard, la question du changement de marque déposée ou de nom commercial devrait être étudiée, à la fois lorsque le franchiseur introduisait les changements, et lorsque le sous-franchiseur souhaitait introduire des modifications, comme par exemple, l'impossibilité d'utiliser le nom commercial dans un pays en particulier. Dans ce cas, une question d'indemnisation pourrait également intervenir. Ainsi, par exemple, si le système ne pouvait pas utiliser le nom car le franchiseur ne l'avait pas déposé, le sous-franchiseur et les membres du système pourraient alors réclamer une indemnisation pour le coût du changement de nom, de la modification et ainsi de suite. Pour les situations dans lesquelles le franchiseur désirait introduire des modifications, il faudrait envisager la possibilité de limiter ce droit. Il y avait des cas où un sous-franchiseur ou un franchisé n'aurait pas acheté la franchise s'il avait su qu'il ne pourrait pas utiliser le nom, et où il estimerait qu'il ne lui conviendrait pas de recevoir une indemnité pour le changement de nom commercial. Des clauses selon lesquelles le franchiseur pouvait forcer les franchisés à introduire des modifications étaient constamment rédigées, bien que l'un des problèmes avec ces clauses concernait l'exécution. La question de savoir si un tel droit devrait être exécuté relèverait de la loi du pays où l'exécution serait recherchée. Il était par conséquent impossible de prendre position sur ce sujet, même s'il devait être discuté. Finalement on a décidé qu'il faudrait soulever la question afin d'informer les parties qu'en cas

de rejet du dépôt, ou si le franchiseur souhaitait par la suite modifier certains principes de base, le sous-franchiseur devrait probablement s'adapter à ces changements. Ce dernier point a été abordé dans une certaine mesure dans le chapitre concernant les modifications du système, mais le chapitre sur la propriété intellectuelle devrait le traiter.

Relativement à cette situation, il existait le cas où l'on découvrait que quelqu'un possédait des droits antérieurs, après que la marque ait été utilisée pendant un certain temps. Il faudrait également examiner dans ce chapitre comment de telles situations étaient résolues.

Il fallait essentiellement éclaircir trois points. Premièrement, que le contrat devait contenir des indications sur la manière de faire face aux conséquences d'une infraction lorsqu'il était impossible de se servir de la marque. Deuxièmement, que le contrat devait couvrir les conséquences d'une tentative infructueuse de déposer la marque. Troisièmement, que le contrat devait contenir une clause couvrant les conséquences si le franchiseur cherchait à apporter des modifications à cause des conditions changeantes du marché.

On a suggéré que la question du tiers bénéficiaire, qui devait et devrait être aussi étudiée en fonction des marques, soit examinée plus en détails dans le chapitre consacré aux documents annexes, car s'il y avait un contrat de licence de marque distinct, la responsabilité de la marque et de sa sauvegarde pour le bien du réseau, reposerait directement sur le propriétaire de la marque, à savoir le franchiseur.

Finalement, le besoin ou l'opportunité de traiter plus en profondeur la réglementation internationale de la propriété intellectuelle a été envisagé. Cela a posé un certain nombre de problèmes compte tenu de la complexité des systèmes, mais le groupe a estimé qu'il faudrait leur consacrer une étude, même si les conventions internationales n'étaient pas traitées en profondeur.

En résumé, on a considéré qu'en plus de ce qui était déjà couvert, le chapitre 12 devrait également examiner de façon générale les clauses de garantie, les droits d'auteur, le "passing off", les procédures de dépôt et se référer aux conventions internationales concernées.

CHAPITRE 13

Comme pour le chapitre 12, le chapitre 13 avait un titre, qui selon le Comité, ne reflétait pas son contenu ("Droits protégés par contrat"). On a par conséquent décidé de l'intituler "Savoir-faire et secrets commerciaux".

Une observation générale a été émise concernant la longueur du chapitre et parfois son style académique. Plusieurs parties pouvaient être considérablement diminuées, notamment l'examen du début sur les différences théoriques entre le savoir-faire, les secrets commerciaux et les informations confidentielles. Il y avait par exemple, une longue étude sur l'Accord sur les aspects des droits qui touchent au commerce (ADPIC) signés à Marrakech en 1994, qui pouvait être réduite. On a objecté que l'accord ADPIC représentait probablement l'élément le plus important de la législation internationale en matière de savoir-faire et de marques déposées, et qu'il était destiné à être la future base juridique pour la protection du savoir-faire. Il a donc été convenu qu'une étude consacrée à l'accord ADPIC pouvait être maintenue, mais qu'il faudrait la réduire.

S'agissant des informations confidentielles, on a observé que le chapitre abordait différents sujets généralement supprimés des informations confidentielles et que cela méritait une étude plus détaillée. Tel était le cas par exemple, pour l'information qui était généralement de domaine public. Il faudrait traiter plus en longueur les obligations contractuelles restrictives et les clauses de non-concurrence. Il y avait des domaines du contrat qui étaient habituellement rendus applicables aux autres parties. Ainsi, dans le cas d'un sous-franchiseur sociétaire, ces obligations pourraient être élargies aux dirigeants, aux directeurs et aux employés occupant un poste important. Dans bien des cas, cela pourrait nécessiter un accord distinct directement entre les responsables, les employés et le franchiseur. On a souligné que la situation de contrat distinct était traitée aux pages 223 et 224, dans le chapitre consacré aux documents annexes. On a donc conclu qu'une référence au chapitre 13 était nécessaire.

La question du temps telle que la durée de l'obligation de confidentialité a été soulevée. L'obligation de confidentialité ne prenait normalement pas fin avec le contrat. Si des informations confidentielles avaient été communiquées, elles ne pouvaient donc pas être dévoilées à l'expiration du contrat. Il fallait examiner quelle serait la situation si des informations protégées par l'obligation de confidentialité étaient diffusées, car cela donnerait probablement lieu à une situation plutôt contradictoire où les étrangers seraient libres d'utiliser et de divulguer les informations comme ils entendent parce qu'étant du domaine public, tandis que ceux tenus par la franchise, liés par le contrat de confidentialité, ne le seraient pas. Cela serait le cas même si les informations étaient devenues de notoriété publique sans défaillance du sous-franchiseur/franchisé ou des personnes dont ils étaient responsables.

On a considéré l'examen des obligations contractuelles de non-concurrence, valables pendant et après le terme du contrat, comme étant très important. On a fait remarquer la différence entre le contexte national, où la personne titulaire type d'une franchise se lançait dans ce commerce pour la première fois et connaissait certainement peu de chose dans ce domaine, et le contexte international, où la personne susceptible d'obtenir une franchise possédait déjà des franchises dans cette branche d'activité ou une branche similaire. Les situations variaient sensiblement et cela devrait se refléter dans le guide. On a suggéré qu'un paragraphe pourrait être ajouté afin de faire observer que les pratiques au sein du franchisage international pouvaient varier considérablement pour les raisons avancées, et que cela pourrait amener les parties à limiter elles-mêmes l'étendue des obligations contractuelles contre la concurrence, ou dans certains cas, à jeter des doutes sur leur mise en application.

On a examiné la relation entre les chapitres 13 et 22 et la façon dont ils devraient couvrir les accords de confidentialité et les clauses de non-concurrence. En substance, le chapitre 13 devrait concerner l'aspect juridique des problèmes soulevés, telle que l'application juridique, alors que le chapitre 22 devrait informer les lecteurs des questions qu'ils devraient garder à l'esprit. Ainsi, par exemple, le chapitre 22 traitertrait des avantages de faire signer un contrat de non-concurrence par des responsables importants étant donné qu'il n'y a aucune utilité à engager une entité dans un contrat de non-concurrence à moins que les responsables ne le soient également. Le chapitre 13 en revanche étudierait ce qui a rendu le contrat applicable.

De plus, on a observé que le chapitre se référait au "transfert de savoir-faire", alors qu'en réalité le savoir-faire n'était pas transmis, mais faisait l'objet d'une licence. On a donc suggéré qu'il fallait changer la terminologie, car il y avait une différence énorme entre communiquer des informations qu'une personne était autorisée à utiliser et les transférer. Il faudrait également mentionner le fait que le savoir faire était rapporté dans les manuels.

La différence entre cession et licence devrait être mise en lumière car la plupart du temps, les personnes acquérant une franchise provenaient d'autres disciplines et ne connaissaient pas la différence considérable entre cession et licence.

De même, la formulation de la phrase en haut de la page 147 concernant les droits d'auteur devrait être modifiée, les droits d'auteur ne protégeant pas les idées, mais seulement la façon dont elles étaient exprimées. Il était donc incorrect d'affirmer que les droits d'auteur représentaient un moyen important de protéger le savoir-faire du franchiseur.

S'agissant des recours juridiques, on a observé que tandis qu'une partie du chapitre 13 traitait spécifiquement des recours juridiques, ce n'était pas le cas du chapitre 12. Il a été suggéré que les deux chapitres aient une structure similaire, et qu'une partie relative aux recours juridiques soit donc ajoutée au chapitre 12. On a toutefois observé que les diverses caractéristiques de la propriété intellectuelle, protégées par la loi, et du savoir-faire qui ne l'était pas, justifiait une manière différente de les étudier. Le savoir-faire n'était pas un brevet qui pouvait être défendu contre tout le monde, ce n'était pas une marque ni un dessin industriel déposé. La protection contractuelle revêtait donc toujours une grande importance pour le savoir-faire. Il était par conséquent inutile de s'étendre sur la protection des marques déposées, car ce qui était requis était spécifié dans les lois concernées. Il fallait en revanche plus d'informations pour le savoir-faire. On a souligné qu'un recours n'avait pas été traité, celui du "passing off", couvert dans les systèmes juridiques continentaux par le concept de concurrence déloyale, et qu'il aurait dû l'être.

On a envisagé la possibilité d'introduire dans le chapitre 13 une référence aux clauses pénales et de dommages-intérêts libératoires, ainsi que les cas où leur utilisation pourrait être justifiée. On a toutefois convenu que le chapitre 13 n'était pas l'emplacement le plus approprié et que cette référence devait en revanche être incluse au chapitre 16.

CHAPITRE 14

La première observation faite sur ce chapitre était qu'il concernait plus le contrat par unités que le contrat de franchise-maîtresse, et cela devrait être modifié.

Compte tenu de l'importance des manuels dans l'introduction de modifications dans le système, on a convenu que la partie du chapitre 15 traitant des manuels comme instrument de changement devait être fusionnée avec le chapitre 14, tandis que l'examen général des manuels comme moyen de transmission de l'information devait être inséré dans le chapitre 7. L'accent du chapitre 14 était mis sur la façon dont le changement intervenait dans un système, pourquoi il était important, pourquoi le lecteur devait en être conscient et la façon dont les franchiseurs cherchaient à introduire des modifications dans un système, que ces modifications aient été créées par le système ou en dehors de celui-ci.

Une discussion du contenu et donc de l'objectif du chapitre a conduit à l'observation qu'il traitait d'un nombre de sujets inimaginable, alors que selon un membre du Comité, il devrait se limiter à un examen sur l'étendue des changements à effectuer, qu'ils soient introduits par le franchiseur ou le sous-franchiseur. Les avis étaient partagés au sujet du type de clause qui pourrait être inséré dans les contrats de franchise, et la question de savoir si ceux décrits appartenaient à un chapitre consacré aux modifications du système. Tel était le cas pour les clauses de sauvegarde, les clauses grâce auxquelles le franchiseur se réservait le droit de réduire une clause de non-concurrence, ou par lesquelles il était autorisé à cesser toute vente de produits aux franchisés, si et lorsque d'autres sources d'approvisionnement à des prix compétitifs étaient disponibles, comme par exemple, les clauses de rachat. On a constaté que bien que ces mesures constituaient des modifications, elles ne représentaient pas réellement des changements du système: les modifications du système concernaient l'aspect opérationnel du contrat et non pas celui contractuel. Finalement, on a convenu que le contenu du chapitre devrait plus se borner aux véritables modifications du système.

De plus, on a estimé que la partie 4 des pages 154 et 155 qui se référait aux éventuels changements à effectuer en vue d'une internationalisation du système n'appartenait pas au chapitre 14, car elle concernait les éventuels changements au cours du contrat, alors que la partie 4 se référait aux modifications nécessaires au début, lorsque le système était adapté à une situation particulière pour la première fois, et cela était déjà couvert dans une certaine mesure par le chapitre d'introduction. Il faudrait par conséquent supprimer la partie 4 du chapitre 14 et insérer son contenu dans le chapitre 1. La partie consacrée au "Changements particulièrement importants dans le contexte international" allant de la page 168 à 170, serait une autre partie à déplacer du chapitre 14 au chapitre 1. Une fois encore, cette partie ne concernait pas les changements effectués pendant la durée du contrat, elle se référait aux adaptations faites au début.

A cet égard, on a observé que les parties de l'actuel chapitre 2, relatives à la négociation et à la rédaction des contrats de franchise-maîtresse, seraient placées dans le nouveau chapitre sur les "Clauses généralement utilisées" vers la fin du guide, certaines des questions traitées dans le chapitre 14 pourraient être déplacées dans ce nouveau chapitre. Il a donc été décidé qu'il faudrait déplacer la partie 6 ("Autres techniques de rédaction") aux pages 166 et 167 dans le nouveau chapitre sur les "Clauses généralement utilisées".

On a observé qu'un sujet capital, les modifications introduites par le sous-franchiseur, n'avait pas été suffisamment étudié. Alors qu'il a été reconnu que dans de nombreux cas les changements proposés par le sous-franchiseur émanaient en fait des sous-franchisés, c'était le sous-franchiseur qui formulait les propositions de modification auprès du franchiseur et qui aurait la charge d'appliquer ces modifications. On a fait référence à la partie intitulée "Amélioration du système par les sous-franchisés" page 118, bien que l'on ait souligné qu'il faudrait la reformuler afin de prendre en considération le fait que les sous-franchisés n'amélioraient pas eux-mêmes le système, mais qu'ils proposaient ces modifications au sous-franchiseur qui à son tour les soumettait au franchiseur. On a estimé utile d'introduire une telle partie dans ce chapitre car, en lisant ce guide, un sous-franchisé

devrait comprendre comment le système de franchise-maîtresse était structuré et comment toute contribution qu'il apportait pourrait avoir un impact sur le système. En outre, on a convenu qu'il faudrait ajouter une partie entière consacrée aux modifications introduites par le sous-franchiseur. Il fallait développer considérablement ce qui était alors un paragraphe de deux phrases page 154.

A ce propos, on a suggéré qu'une distinction pourrait être établie entre les changements à cause des différences culturelles, les conditions du marché et ainsi de suite, qui exigeaient habituellement le consentement du franchiseur, et ceux qui étaient dus à des modifications de la loi, qui pouvaient ne pas exiger le consentement du franchiseur, bien que certains franchiseurs incluait une clause dans leur contrat suivant laquelle ils souhaitaient également approuver de tels changements. S'agissant des changements à l'initiative du sous-franchiseur, la question dominante était de savoir si le franchiseur pouvait unilatéralement différer son consentement ou s'il devait agir raisonnablement.

En résumé, il a été décidé que la partie du chapitre 15 sur les manuels concernant l'utilisation des manuels comme instrument pour introduire des modifications serait insérée au chapitre 14; que tout au long du chapitre, un effort serait fait pour l'adapter davantage aux licences-maîtresses internationales; que l'examen aux pages 154 et 155 intitulé "Internationaliser le système de franchise" serait déplacé, son contenu étant couvert par le chapitre 1; que l'étude aux pages 168 et 170 intitulée "Changements particulièrement importants dans le contexte international" serait déplacée au chapitre 1; que l'examen des pages 166 et 167 intitulé "Autres techniques de rédaction" devrait être inséré dans le nouveau chapitre sur les "Clauses généralement utilisées" et qu'à la fin du second paragraphe page 154, il faudrait faire une référence sur l'étude page 118 relative aux modifications introduites par le sous-franchisé. Il y aurait donc un élargissement de l'examen dans le paragraphe suivant, la dernière phrase avant le titre numéro 4, afin d'envisager le rôle éventuel des sous-franchiseurs dans l'initiative ou la proposition d'introduire des modifications plus détaillées.

CHAPITRE 15

Comme cela était indiqué dans le rapport sur les débats concernant le chapitre 14, on a décidé que la partie du chapitre 15 traitant des manuels comme instrument de changement devrait être fusionnée avec le chapitre 14, alors que le reste de l'examen général sur les manuels comme moyen de transmission de l'information devrait rejoindre le chapitre 7, car il serait opportun d'indiquer dans ce chapitre la manière dont les franchiseurs communiquaient les informations aux sous-franchiseurs ou aux sous-franchisés. De plus, il faudrait faire une référence dans ce chapitre sur le fait que le savoir-faire était rapporté dans les manuels.

CHAPITRE 16

L'observation générale faite sur ce chapitre concernait la nécessité d'introduire des sous-titres tout au long du chapitre. On a convenu qu'il devrait être placé après le chapitre sur les "Vente, cession et transfert de droits".

On a suggéré qu'il fallait aussi reconnaître la structure à trois niveaux des contrats de franchise-maîtresse dans l'optique de l'assurance et de l'indemnisation: plusieurs personnes devaient être indemnisées et il pourrait y avoir différentes personnes pour l'assurance mentionnée.

On a également examiné la question de la responsabilité indirecte par rapport au chapitre 16. On a suggéré que bien qu'elle doive être considérée dans le contexte de la relation à trois niveaux des contrats de franchise-maîtresse, elle serait probablement mieux étudiée dans le chapitre consacré à l'assurance et à l'indemnisation. Il y a eu un consensus général sur le fait que le sujet de la responsabilité indirecte devrait être traité plus en profondeur qu'il ne l'était déjà. La question fondamentale pour les lecteurs du guide était de savoir quelle était la situation dans le franchisage par rapport à la responsabilité ou aux droits d'un tiers. Finalement, on a convenu que le chapitre 3 devait comporter une référence à la question de la responsabilité pour mieux expliquer l'étendue des droits octroyés, avec un renvoi à l'examen complet sur la responsabilité au chapitre 16. Il faudrait donc ajouter une partie explicitement consacrée à la responsabilité dans ce chapitre. On a décidé que M. Vernon serait chargé de la rédaction de cette partie et qu'il la transmettrait ensuite à M. Schulz pour

l'insertion dans le chapitre 16. Le titre du chapitre serait par conséquent modifié par "Responsabilité, assurance et indemnisation".

S'agissant des assurances, on a remarqué que bien que les questions sur le type d'assurance qui serait exigé, sur qui paierait et qui indemniserait qui et pour quoi, aient été jugées importantes pour les futurs sous-franchiseurs et devrait donc être traitées convenablement dans le chapitre, la façon dont elles étaient traitées pourraient être utilement condensée. On pourrait aussi ajouter une introduction expliquant pourquoi l'assurance posait un problème. On a toutefois observé que le point devant être étudié davantage concernait le fait que dans certains pays il n'était pas habituel de contracter une assurance couvrant la responsabilité des tiers. Cela pourrait poser un problème car il y avait un risque que la tierce personne au contrat, tels que les clients des sous-franchisés, poursuivent directement le franchiseur. Dans certains pays, il y avait une forte opposition à la souscription d'assurance, mais le franchiseur pourrait être poursuivi aux Etats-Unis ou au Canada où la responsabilité indirecte était plus consacrée. On a estimé qu'il fallait expliquer pourquoi ces questions étaient aussi importantes.

Il a été estimé que certains sujets devraient être déplacés de la partie consacrée à l'indemnisation, y compris l'éventuelle responsabilité du sous-franchiseur vis-à-vis du franchiseur en cas d'accidents survenus après l'utilisation conforme de la franchise. Un exemple illustrant cette situation serait le cas où une recette du franchiseur contiendrait une substance toxique, la recette aurait été utilisée correctement et le client serait mort. En d'autres termes, on ne pourrait pas demander au sous-franchiseur d'indemniser le franchiseur si celui-ci était poursuivi pour l'utilisation conforme par le sous-franchiseur de la marque, ou du système de franchise. D'autre part, la situation dans laquelle il était demandé au sous-franchiseur d'indemniser le franchiseur n'était habituellement pas aussi courante que l'indiquait le présent chapitre. De plus, il faudrait accentuer le fait qu'il était très important pour le franchiseur et le sous-franchiseur d'examiner en détails leur propre police d'assurance afin de s'assurer que les clauses d'indemnisation dans leur contrat n'allaient pas au delà de ce que la police d'assurance couvrait. Normalement il y avait une clause supplémentaire demandant au sous-franchiseur de ne fournir aucune indication et aucune garantie concernant tous les produits qu'il vendait en plus de ceux donnés par le franchiseur.

L'omission importante de ce chapitre concernait les recours juridiques disponibles pour le sous-franchiseur. Cette question était uniquement étudiée dans deux paragraphes aux pages 190 et 191. Le message reçu était que le sous-franchiseur ne jouissait d'aucun droit, ce qui était manifestement faux et inexact. Même s'il existait des différences entre la relation du franchiseur/franchisé et celle du franchiseur/sous-franchiseur, bon nombre des questions soulevées s'appliquaient aux deux relations. C'était le cas lorsque, par exemple, le franchiseur pénétrait dans le territoire du sous-franchisé et accordait des droits à d'autres personnes, ou s'il commençait à vendre des produits et des services au moyen d'autres circuits de distribution et portait préjudice aux droits du sous-franchiseur, ou bien si le franchiseur imposait l'obligation au sous-franchiseur d'acheter des produits, en violation avec la législation en matière de concurrence. Il a donc été convenu que la partie relative aux recours disponibles pour le sous-franchiseur soit considérablement élargie.

Enfin, Il a été décidé que le chapitre 16 devrait comporter une référence aux clauses pénales et de dommages-intérêts libératoires et aux circonstances dans lesquelles leur utilisation pourrait être justifiée.

CHAPITRE 17

Le titre du chapitre a été modifié par "Vente, cession et transfert" afin de garantir qu'il ne traitait pas simplement de droits. On a suggéré que des sous-titres devraient être introduits à chaque fois que cela était possible. L'emplacement du chapitre a été par ailleurs changé, modifiant ainsi l'emplacement du chapitre 17 qui serait suivi par le chapitre 16, lui-même suivi par l'actuel chapitre 18.

L'observation générale faite sur le chapitre 17 était qu'il traitait de façon approfondie la vente, la cession ou le transfert des droits des franchisés par rapport à ceux des sous-franchiseurs. Une fois encore, l'accent du guide étant sur les contrats de franchise-maîtresse, il faudrait remédier à cela.

On a suggéré que ce chapitre ne reflétait pas convenablement la réalité des marchés internationaux. Il ne tenait pas compte de la bien meilleure préparation des parties les menant à

qualifier leur contrat de contrat international de franchise-maîtresse ou de sous-franchise, à la différence du contrat national de sous-franchise. En outre, le soin pris pour une clause de transfert internationale était beaucoup plus important, car dans le cadre d'un contrat de franchise-maîtresse international, un degré d'investissement et de ressources complètement différent entrainait en jeu. On a observé que dans un contrat international, il pouvait être plus approprié de ne pas entrer dans tous les détails des différentes conditions de consentement, souvent détaillées dans le cas de contrats nationaux, mais plutôt de préciser simplement qu'un transfert était impossible sans l'accord du franchiseur, qui cependant ne devrait pas différer son consentement de façon déraisonnable. De plus, il a été souligné qu'il y avait beaucoup moins de probabilité qu'un franchiseur exerce réellement, ou veuille exercer, le droit de préemption, car il était peu probable qu'il désire se mettre à la place d'une personne située à des milliers de kilomètres.

On a observé que la question rendue par la phrase "(un) transfert résultant de l'insolvabilité ou d'une faillite du franchisé peut être soumis à des règles ou procédures différentes de celles auxquelles est soumis un transfert de nature volontaire" (page 184), exigeait un développement plus important.

La dernière question à soulever concernait ce qu'il se produisait lorsque le franchiseur ou le sous-franchiseur changeait de personnalité morale. Récemment, il est arrivé, notamment dans les pays de l'est, qu'un franchiseur, qui n'était pas une société, se constitue en société, ou bien qu'il passe d'un type de société à un autre. On a souligné que dans ces situations, il existait également un problème de succession de droits. Un problème pouvait aussi se poser lorsqu'il y avait une privatisation opérée par une loi qui transfère effectivement les droits et les attribue, car le contrat ne pourrait pas s'opposer à un tel transfert. On a suggéré que cette question pourrait être traitée par une phrase telle que "des circonstances spéciales, compte tenu des changements dans le monde politique, peuvent dicter un traitement spécial. Par exemple, des économies en développement pourraient connaître des situations où des entreprises entièrement ou partiellement détenues par l'Etat, qui recevaient des franchises à l'origine, seraient privatisées, et cela pourraient appeler qu'elles soient soumises à un régime particulier dans le contrat".

CHAPITRE 18

Un débat a été tenu sur la relation entre les chapitres 18 et 19, sur la possibilité de fusionner les chapitres ou bien de diviser leur contenu. Une suggestion proposait de limiter le chapitre 18 aux recours à l'exclusion de la résiliation et de couvrir la résiliation et ses conséquences au chapitre 19. On a objecté que la logique de l'actuelle division était d'examiner dans un chapitre tous les recours, ceux en plus de la résiliation et avec la résiliation, qui étaient disponibles dans le cas d'inexécution de la part de l'autre partie, et d'autre part, d'étudier la fin de la relation et ses conséquences, que la fin soit due à l'expiration du contrat ou à la résiliation. Finalement, on a convenu de maintenir la division actuelle du contenu de ces deux chapitres.

On a souligné que le chapitre ne comportait aucune explication sur les limites légales posées par la loi au droit de résilier. Le chapitre laissait ainsi supposer que tout ce que les parties fixaient dans le contrat était correct, ce qui n'était pas vrai. Il existait des législations qui attachaient certaines conséquences à la résiliation, comme le versement d'indemnités, et il fallait considérer ce point dans le chapitre. Le versement d'indemnités étant une conséquence de la résiliation, on a observé que cela devrait être traité au chapitre 19.

On a souligné que le programme de développement et la capacité du sous-franchiseur à satisfaire le programme de développement devait être plus étudiée. Sous sa forme actuelle, bien que le chapitre énumérait les conséquences, il ne traitait pas véritablement de la façon dont on parvenait au programme de développement, les facteurs qu'il faudrait prendre en considération en l'élaborant, ce qui entrainait en jeu dans un programme de développement, s'il représentait un programme de développement minimum ou un objectif, et les conséquences en cas d'échec pour satisfaire le programme de développement. On a estimé qu'il fallait étudier cela plus longuement.

A ce propos, on a observé que le titre de la partie couvrant le programme de développement avait été déplacée, que le chapitre comportait plus d'informations sur le programme de développement que nécessaire. Malgré cela, on a jugé le contenu du chapitre insuffisant. Même s'il a été admis qu'il fallait plus de détails sur le programme de développement, cela ne justifiait cependant pas un chapitre entier. On a suggéré que le chapitre sur les obligations du sous-franchiseur devrait contenir une partie

couvrant le programme de développement, en accord avec le fait que le programme de développement constituait l'une des obligations les plus importantes du sous-franchiseur.

Le déséquilibre entre les raisons pour lesquelles les franchiseurs pouvaient résilier leur contrat et les raisons des sous-franchiseurs a été souligné. On a remarqué qu'il y avait moins de motifs de résiliation de la part du sous-franchiseur parce qu'il y avait moins d'obligations à remplir. Les obligations de rapport et de paiement s'effectuaient du sous-franchiseur vers le franchiseur et par conséquent, un manquement à ces obligations entraînait la résiliation. Il n'existait pas d'obligation de paiement s'effectuant dans l'autre sens, la liste devenait donc inévitablement plus courte. On a observé qu'il ne serait pas souhaitable d'avoir une longue liste penchant seulement du côté d'une partie, il faudrait s'efforcer de maintenir un certain équilibre. Comme il était impossible d'obtenir un équilibre entre les motifs de résiliation des deux parties, on a suggéré d'éliminer au moins graphiquement le déséquilibre en insérant dans le texte ce qui était actuellement sous forme de points. On a cependant fait remarquer que l'on pouvait expliquer pourquoi il n'existait pas de parallèle entre les motifs de résiliation de la part du franchiseur et du sous-franchiseur.

On a également souligné qu'il fallait étudier les conséquences de la résiliation lorsque c'était le franchiseur qui résiliait le contrat, notamment dans le cadre d'une faillite. De même, il faudrait traiter les conséquences découlant d'une expiration normale du contrat. Il faudrait donc couvrir trois cas de conséquences, qui dans une certaine mesure variaient. S'agissant des conséquences de la résiliation, il fallait une analyse plus profonde et un examen de ce qui arrivait aux sous-franchisés. Le chapitre parlait de cession, mais ne traitait pas des conséquences de la cession, du fait de savoir s'il y avait des cessions obligatoires, si le franchiseur pouvait sélectionner les unités de franchise qu'il souhaitait voir incluses dans la cession, ou si le franchiseur succédait au sous-franchiseur. Il fallait établir une distinction entre les droits que le sous-franchiseur avait hormis la résiliation, les dommages-intérêts ou l'exécution en nature. Une distinction supplémentaire devait être faite entre la faillite et les autres motifs de résiliation, et prévoir une étude sur le fait de savoir si dans le cas d'une faillite le sous-franchiseur pourrait acquérir les marques et le système du franchiseur pour le pays en question.

S'agissant des droits de renouvellement et de la durée des contrats de franchise-maîtresse et de sous-franchise, on a observé qu'il existait trois possibilités: soit le sous-franchiseur ou le sous-franchisé n'avait pas renouvelé le contrat car il ne le désirait pas, soit le renouvellement avait été refusé parce qu'il était défaillant, soit il n'y avait pas de clause de renouvellement. Les conséquences dans ces trois cas variaient. On a convenu que le contrat de franchise-maîtresse devrait être maintenu en vie jusqu'à l'expiration du terme de tous les contrats unitaires, mais uniquement pour les contrats par unités, et aussi longtemps que le sous-franchiseur continuait à remplir ses obligations, il devrait percevoir des royalties. Un problème survenait dans le cas où les sous-franchisés avaient le droit de renouveler leur contrat, car le sous-franchiseur devrait disposer du droit correspondant de renouveler les contrats de sous-franchise même si son propre contrat de franchise-maîtresse avait expiré et qu'il n'était plus renouvelable. Il fallait formuler les délais des contrats de franchise unitaire avec soin afin d'éviter qu'aucun droit perpétuel ne soit accordé au sous-franchisé. Le risque était qu'un contrat de vingt ans ne se transforme en fait en un contrat de vingt ans plus le nombre d'années pour lesquelles le dernier contrat de sous-franchise avait été octroyé et pour lesquelles il pourrait être renouvelé, mais le sous-franchiseur n'étant pas autant intéressé par le développement du secteur que cela serait souhaitable, son propre contrat ayant expiré, le résultat pourrait déboucher sur une stagnation du territoire. Ce problème a conduit à la rédaction de mini contrats non pas rédigés pour une durée fixe, mais pour une durée de X années après l'octroi de la dernière sous-franchise dans un délai donné. La durée à laquelle serait soumis le sous-franchiseur serait ainsi suffisamment longue pour lui permettre de s'acquitter de ses obligations envers chaque sous-franchisé. Il serait donc également possible d'empêcher le sous-franchiseur de conclure des contrats de sous-franchise pendant une certaine période précédant celle mentionnée, ainsi, il ne prolongerait pas la durée du contrat au delà du terme de son propre contrat de franchise-maîtresse.

On a souligné que la résiliation représentait aussi un moyen de mettre un terme à une relation de durée indéterminée. Les contrats dans lesquels la durée n'était pas déterminée étaient plus courants en Europe qu'ailleurs, mais ils n'étaient pas fréquents dans le franchisage international. Toutefois, dans certains pays, un contrat mal rédigé pouvait être interprété comme un contrat à durée indéterminée. Il a été suggéré d'étudier cette situation particulière dans le chapitre, même brièvement, de préférence sous forme d'une note d'avertissement dans la partie couvrant la résiliation.

Cela étant, la définition de la résiliation changerait également, car dans le projet actuel, "résiliation" était employé exclusivement pour désigner la fin d'un contrat par suite de l'inexécution de

l'autre partie. La résiliation serait plus généralement la fin volontaire du contrat par une des deux parties en vertu du pouvoir octroyé par le contrat.

On a observé qu'il fallait inclure une étude sur la violation de la marque, car ce type de défaillance particulier était traité différemment par rapport aux autres défaillances.

On a suggéré que ce chapitre devrait également attirer l'attention sur les obstacles juridiques qui prévalaient dans de nombreux pays en matière de résiliation. Dans certains pays, il était impossible de fermer un point de vente sans une permission préalable des autorités compétentes en matière de droit social et seulement suite au paiement d'indemnités établies par la loi. Ce fait revêtait aussi une importance particulière car cela pouvait affecter la relation entre le sous-franchiseur et les sous-franchisés.

CHAPITRE 19

La proposition d'introduire un paragraphe sur les dommages-intérêts dans le chapitre 19 a été formulée. Il y avait une brève mention à ce sujet dans le chapitre 2 et une référence aux clauses pénales et de dommages-intérêts libératoires page 188, mais une des conséquences majeures dans une situation de liquidation concernait la compensation pour les dommages-intérêts. Il était vrai que le mode d'estimation des dommages-intérêts variait considérablement d'un pays à l'autre, mais on a estimé qu'il pourrait être important de les étudier dans ce chapitre.

La discussion sur les dommages-intérêts a été élargie et comprend non seulement les dommages-intérêts que la partie défaillante doit verser, mais aussi les dommages-intérêts versés à la partie dont le contrat a été résilié par l'autre partie, alors que la résiliation n'était pas justifiée. Les dommages-intérêts dus pour la perte de profit à la suite d'une fin anticipée du contrat tombaient également dans la première de ces catégories. Alors qu'il était opportun de traiter les dommages-intérêts comme une conséquence de la fin de la relation, on a jugé qu'il n'était pas nécessaire de trop entrer dans les détails.

La question qu'il faudrait davantage discuter concernait les effets de la décision du franchiseur de ne pas reprendre les contrats de sous-franchise du sous-franchiseur dans le cas d'une cession. On a suggéré qu'il serait utile d'envisager quelques scénarios de substitution pour les situations de rachat, avec d'éventuelles solutions.

On a globalement estimé étrange la discussion page 193 sur le renouvellement en tant que conséquence éventuelle de la fin de la relation, car il a été souligné que cela ne se produisait pas à moins que la clause de renouvellement échoue. On a par conséquent suggéré d'invertir l'ordre de la discussion, la première affirmation serait donc qu'il faudrait étudier s'il y avait ou non un droit de renouveler, et que s'il n'y avait pas de droit de renouveler, il n'existait aucune bonne raison commerciale d'envisager un renouvellement.

On a estimé que plusieurs points traités dans ce chapitre n'étaient pas à leur juste place. Ainsi, les paragraphes au bas de la page 195 et en haut de la page 196, qui couvraient en fait les clauses de non-concurrence, étaient immédiatement suivis par une discussion sur la sélection d'un nouveau sous-franchiseur, sur la personne correspondant au profil de sous-franchiseur, et sur ce que le sous-franchiseur était supposé faire. Cette discussion appartenait plus au début du guide. Il a été suggéré qu'un emplacement plus approprié pour cette discussion serait la partie sur les avantages et les inconvénients de la franchise-maîtresse et les domaines problématiques au chapitre 1.

Un débat important s'est tenu au sujet des biens du sous-franchiseur détenant ses propres unités. Il y a eu une brève étude sur ce sujet dans le second paragraphe page 198, mais d'autres points relatifs à la question semblaient avoir été laissés de côté. Page 197, il y avait un examen dans le deuxième paragraphe sur l'acquisition des biens du sous-franchiseur. Ces biens se classaient typiquement en trois catégories: un bien minimum telle qu'une structure de formation, les biens incorporels, les plus importants et représentant les droits du sous-franchiseur dans le contrat de franchise-maîtresse, et enfin les droits du sous-franchiseur lorsqu'il détenait ses propres unités. De plus, le sous-franchiseur pouvait être le propriétaire des locaux qu'il louait, ou louer les locaux qu'il sous-louait à ses sous-franchisés, et être le fournisseur des marchandises utilisées ou vendues par les sous-franchisés. Tous ces points devaient être examinés car il faudrait attirer l'attention sur le fait que

les situations dans lesquelles le sous-franchiseur, par exemple, continuait à être le fournisseur même si le contrat de franchise avait expiré, n'étaient pas souhaitables. De même, les pages 198-199 mentionnaient la dé-identification des locaux, alors qu'habituellement, le sous-franchiseur ne possédait pas de points de vente en sa qualité de franchiseur. Il fallait donc faire une distinction entre le sous-franchiseur en tant que franchiseur, et le sous-franchiseur en tant que franchisé.

CHAPITRE 20

On a convenu que les chapitres 20 et 21 devraient être fusionnés, même s'il fallait les maintenir comme des sous-parties distinctes du nouveau chapitre. De plus, il faudrait que la partie consacrée au choix de la loi traite plus généralement du droit applicable et qu'elle soit intitulée en conséquence. La partie relative au choix du tribunal compétent devrait aussi changer de titre pour "Règlement des litiges".

S'agissant du contenu du chapitre, on a observé qu'il ne comportait aucune référence à la *Convention de Rome sur la loi applicable aux obligations contractuelles* de 1980. S'il était vrai qu'une décision visant à diminuer les références aux instruments régionaux avait été prise, l'importance de cette convention particulière résidait dans le fait qu'elle représentait une tendance moderne dans la législation nationale, car le facteur "le lien le plus étroit" qu'elle adoptait qui tenait à l'exécution caractérisait le contrat, et elle avait été adoptée dans des lois récentes en Italie et en Suisse. Il faudrait donc mentionner cette convention, même sans entrer dans les détails. Un autre aspect intéressant de la convention était qu'elle permettait que différentes parties du contrat soient soumises à différentes lois, car elle précisait qu'une partie autonome du contrat ayant un lien plus étroit avec un autre pays pourrait par voie d'exception être régie par la loi de cet autre pays (Article 4(1)). On a également suggéré qu'il pourrait être opportun d'affirmer que si les parties ne choisissaient pas le droit applicable à leur contrat, il serait déterminé par le droit international privé du pays en question, ou par des conventions internationales telle que la Convention de Rome ou la *Convention interaméricaine de 1994 sur la loi applicable aux contrats internationaux*.

CHAPITRE 21

Comme cela était indiqué dans le rapport de l'étude du chapitre 20, on a convenu que les chapitres 20 et 21 devraient être fusionnés, même s'il fallait les maintenir comme des sous-parties distinctes du nouveau chapitre. Tandis que la partie consacrée au choix de la loi devrait traiter plus généralement du droit applicable et être intitulée en conséquence, la partie sur le choix du tribunal compétent devrait être intitulée "Règlement des litiges", cela offrant plus de possibilités de couvrir les autres manières de résoudre les différends.

Le comité a examiné la meilleure façon de traiter l'arbitrage dans le guide. On a estimé d'une part qu'une certaine quantité de détails se justifiait par l'importance de la clause compromissoire dans les contrats de franchise internationale, et d'autre part que trop de détails n'étaient pas justifiés car l'objectif du guide n'était pas d'élaborer un traité sur l'arbitrage. Il faudrait parler de la *Convention de New York de 1958 sur la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères*, mais des doutes ont été émis quant à la nécessité de couvrir toutes les lois nationales adoptées ces dernières années, dont la plupart avaient été adoptées sur le modèle de la *loi type sur l'arbitrage* de la CNUDCI. Afin d'éviter ce problème, on a suggéré qu'il faudrait insérer une affirmation de poids sur les avantages de conseils professionnels.

On a estimé que l'importance des modes alternatifs de règlement des différends, telle que la médiation, devraient être accentués dans le chapitre. Cela était particulièrement vrai dans le cas de franchise-maîtresse où les litiges portaient vraiment préjudice à toutes les parties concernées.

En ce qui concernait la formulation utilisée, des points d'ordre rédactionnel ont été soulevés puis adoptés. Ainsi, page 211, la dernière phrase du troisième paragraphe a été supprimée ("Ainsi, par exemple, dans les pays asiatiques, le contrat ne jouit habituellement pas de la même autorité ou importance que dans les systèmes juridiques anglo-américains et européens"). Dans le paragraphe suivant, "de nombreux" a été modifié par "certains" dans la phrase "les (p)ersonnes de nombreuses formations asiatiques (...)". Page 218, l'avant-dernier paragraphe précisait que "Généralement les arbitres ne sont pas tenus de motiver leurs décisions(...)" alors qu'en réalité, la tendance actuelle était

d'imposer aux arbitres l'obligation de préciser leurs motivations dans les sentences arbitrales, notamment quand il s'agissait de litiges internationaux. Il faudrait donc modifier cette affirmation.

On a examiné la nécessité d'introduire dans le chapitre des discussions sur certaines questions générales, qui n'étaient pas particulièrement relatives au franchisage. Elles concernaient le fait de savoir s'il faudrait tenter un procès, si l'on devrait avoir recours au système judiciaire national, et l'exécution d'un jugement rendu conformément à l'arbitrage. On a toutefois objecté que le besoin de régler les différends en évitant les litiges primait dans le franchisage, et qu'il était par conséquent important d'encourager les personnes à la médiation. En outre, très peu de praticiens dans le domaine du franchisage connaissaient l'arbitrage, et compte tenu de la valeur pédagogique du guide, il était important de fournir des informations, même sans entrer dans les détails.

Des parties de ce chapitre pourraient en fait être raccourcies, telle que celle sur "La reconnaissance des clauses du tribunal compétent", et celles traitant de la reconnaissance des jugements des tribunaux, du choix de l'arbitrage, du refus d'une audience équitable, de l'excès de pouvoir, et des irrégularités de procédure.

S'agissant de l'arbitrage, on a discuté des compétences des arbitres lorsqu'ils s'occupaient de franchisage et de la possibilité de choisir des arbitres possédant une connaissance suffisante du franchisage. L'existence du Programme de médiation de franchise nationale aux Etats-Unis a été mentionnée, bien que des doutes aient été émis quant à l'opportunité d'y faire référence, ou à d'autres initiatives similaires, dans le guide.

CHAPITRE 22

Comme cela était indiqué dans le rapport sur les discussions concernant le chapitre 2, la proposition de fusionner les chapitres 2 et 22 a été rejetée.

On a examiné la question de savoir si les documents utilisés dans ce chapitre pourraient être reconnus comme de véritables documents annexes. Il s'agissait pour nombre d'entre eux de clauses qui pourraient être insérées dans le contrat de franchise principal et donc ne pas être envisagées comme des documents annexes. D'autres en revanche, étaient des documents de nature différente, telles que les lettres de crédit.

L'auteur du chapitre a indiqué qu'il avait compris que le chapitre devait énumérer pour le futur sous-franchiseur toutes les relations qu'il pourrait avoir avec le franchiseur et qui ne rentreraient pas nécessairement dans le cadre du contrat de franchise. Le sous-franchiseur pouvait être par exemple, emprunteur, locataire, partie garantie, acheteur de marchandises, bénéficiaire du contrat de fourniture, et bénéficiaire du contrat de finance. Aucune de ces relations ne rentrait nécessairement dans le cadre de la pure relation franchiseur/franchisé et il faudrait attirer l'attention sur ces autres types de relation. Il y a eu un accord sur ce point, également compte tenu du fait que les lecteurs présumés du guide provenaient en majeure partie de pays en développement et en transition économique, et l'intention visait à assurer que le futur sous-franchiseur, notamment dans les pays en voie de développement, réalisait qu'il pouvait y avoir d'autres relations en plus du contrat principal. C'est pourquoi on a jugé utile d'énumérer les documents et de les examiner brièvement.

La question était de savoir si les documents annexes étaient uniquement ceux se rapportant au début de la relation de franchise, tels que les contrats de location ou les contrats de fourniture, ou également ceux conclus plus tard pendant le terme du contrat, tel que le contrat de transfert. On a globalement convenu que tous les documents, conclus au début de la relation ou plus tard, devraient être inclus avec le titre de "documents annexes".

On a également étudié la relation entre les chapitres 13 et 22 en ce qui concerne les accords de confidentialité et les clauses de non-concurrence. Il a été conclu que le chapitre 13 devrait traiter de l'aspect juridique des questions soulevées, telle que l'application juridique, tandis que le chapitre 22 devrait informer les lecteurs des points à garder à l'esprit. Ainsi par exemple, le chapitre 22 couvrirait les avantages de faire signer le contrat de non-concurrence par des responsables importants car il n'y avait aucune utilité à lier une société à un contrat de non concurrence à moins que les responsables ne le soient également. En revanche, le chapitre 13 examinerait ce qui a rendu le contrat applicable.

Finalement, le Comité a décidé de conserver le chapitre tel qu'il était, mais en ajoutant un paragraphe d'introduction pour mieux situer son contexte, en expliquant qu'il pourrait y avoir d'autres relations entre le franchiseur et le sous-franchiseur qui dépasseraient les questions classiques de la relation de franchise, et que ces relations entraîneraient à la fois des avantages et des inconvénients. Ces relations seraient normalement documentées soit dans le cadre du contrat principal, soit dans les documents annexes.

CHAPITRE 23

Le titre du chapitre 23 a été modifié par "Conditions de nature légale requises", qui reflétait mieux le contenu du chapitre. L'observation générale concernait le fait que le chapitre traitait des franchisés plutôt que des sous-franchiseurs, et cela devrait être modifié. On a rejeté la proposition de fusionner les chapitres 23 et l'annexe.

La préoccupation émise concernait le fait que les lecteurs pourraient recevoir la fausse impression selon laquelle l'énumération du chapitre était exhaustive, ainsi, si quelque chose n'était pas énuméré, cela n'avait pas d'importance. Il faudrait donc accentuer qu'un certain devoir de diligence de la part du sous-franchiseur était opportun, car le sous-franchiseur en saurait beaucoup plus que le franchiseur sur toutes les exigences à prendre en considération dans son pays. On a souligné que la situation était particulière aux Etats-Unis, en ce sens qu'une condition requise dans les lois américaines sur la communication de l'information des franchises imposait que les franchiseurs éveillent l'attention des franchisés sur les lois et les règlements d'application générale. Il faudrait examiner les contraintes dans ce chapitre et non pas seulement les avantages, il ne s'agissait pas uniquement du fait que le franchiseur dicterait sa conduite au futur sous-franchiseur, il s'agissait d'une responsabilité que le sous-franchiseur devait prendre seul. Il s'agissait du fait de déplacer la responsabilité vers la personne qui répondait le mieux à l'exigence en question.

On a suggéré que le chapitre devrait commencer par un paragraphe précisant qu'il y avait un nombre petit, mais croissant de pays où il existait une législation spécifique sur le franchisage et que cette législation était traitée en annexe. Il faudrait souligner que dans la plupart des cas, cette législation n'exigeait pas de dépôt, mais demandait néanmoins de suivre une procédure spécifique. Il faudrait accentuer le fait que la partie contenant ces lois devraient être révisée régulièrement car celles-ci changeaient fréquemment. Il faudrait également souligner que le restant du chapitre couvrait des questions qui ne concernaient pas uniquement le franchisage.

On a remarqué une certaine divergence entre les titres des différents points traités et leur contenu. Ainsi, la partie sur le dépôt des marques, des noms commerciaux et les contrats de transfert de technologie, ne couvrait pas vraiment ces sujets. Il y avait une mention du dépôt soumis aux lois de la concurrence, mais la loi sur la concurrence en tant que telle n'était traitée nulle part, et compte tenu de son importance, si elle devait être citée, elle exigeait un titre à elle seule. Il fallait expliquer que certains systèmes exigeaient, ou avaient la possibilité d'obtenir, une autorisation administrative et d'autres non. On a observé que d'une manière générale, le franchiseur faisait tout son possible pour maintenir le dépôt de la marque sous son propre nom et éviter que le sous-franchiseur ait des droits sur la marque. En examinant le dépôt de la marque, il était opportun d'indiquer que les sous-franchisés ne seraient pas impliqués dans le dépôt de celle-ci et que le franchiseur tenterait habituellement d'éviter que quelqu'un d'autre n'obtienne des droits sur la marque.

De plus, on a suggéré qu'il faudrait inclure une référence aux exigences concernant le dépôt contenu dans les législations spécifiques à la franchise. Il faut convenir que l'annexe couvrait la législation spécifique s'appliquant au franchisage et que les exigences de ces lois pour le dépôt y étaient traitées, mais on a estimé nécessaire de faire une référence à l'annexe.

Parmi les conditions requises traitées dans le chapitre, on a décidé de supprimer les numéros 6 (Autorisations requises pour l'obtention d'un crédit national) et 10 (Biens immobiliers), ainsi que la partie relative aux garanties. On a suggéré que l'énumération des points qui seraient traités au début du chapitre était superflue et pouvait être éliminée.

Une question importante concernait la mise en place d'établissements permanents du franchiseur dans le pays d'accueil. Alors que certains franchiseurs souhaitaient établir des établissements permanents, la plupart ne le désiraient pas. Il était important de mettre en garde les

franchiseurs contre le risque que les autorités du pays concerné considèrent, même intentionnellement, qu'ils aient établis un établissement permanent. Cela pourrait être le cas si les employés du franchiseur avaient immigré dans le pays, contrairement à ceux ayant obtenu une simple obtention d'un permis de travail pour la période de temps voulue.

De plus, il existait certains pays, comme l'Inde, où l'on considérait le franchisage comme une forme d'investissement et où la législation s'appliquant aux investissements serait également appliquée au franchisage. En outre, toujours en Inde, pour ce qui était des revenus dégagés, on demandait à la partie étrangère de nommer un agent à des fins fiscales, même si elle n'avait pas d'établissement permanent. Etant donné le caractère particulier de ces cas, on a suggéré qu'il faudrait ajouter une note précisant que les conditions de caractère réglementaire variaient d'un pays à l'autre, qu'elles étaient susceptibles de changer, de temps à autre et que les parties feraient bien de demander les renseignements nécessaires.

Un point important était de savoir qui était chargé d'obtenir les autorisations requises et à qui demandait-on de faire les dépôts nécessaires. Dans certains pays comme l'Inde, l'obligation élémentaire d'obtenir l'approbation du contrat reposait sur la partie résidente. On a donc suggéré qu'il faudrait ajouter une mention suivant laquelle les franchiseurs devraient s'assurer que les formalités ont été remplies, faute de quoi le contrat serait annulé en cas de non conformité avec les conditions requises. On a toutefois observé que la situation varierait selon le pays et que la responsabilité n'incomberait pas toujours au franchiseur. Il serait certainement plus approprié qu'une affirmation plus générale indique que si les exigences n'avaient pas été remplies, il existait un risque que le contrat soit considéré comme caduc, et que les conditions requises variaient de pays à pays.

La référence aux associations professionnelles page 236, insérée à la suite de la précédente réunion du Comité d'étude, a été jugée quelque peu trompeuse, car ce n'était pas la corporation en tant que telle, mais toute l'activité commerciale qui était protégée. Les associations professionnelles représentaient simplement les organes qui géraient l'activité commerciale et qui délivraient les autorisations. Bien sûr, elles n'accepteraient probablement pas d'étrangers ou des personnes ne répondant pas à certaines qualifications, mais ce n'était pas les associations professionnelles qui fixaient les règles.

ANNEXE

Le titre de l'annexe a été changé par "Lois et règlements liés au franchisage".

L'annexe traitait de la législation qui était spécifique ou lié au franchisage. La deuxième partie de ce chapitre tentait d'identifier les législations considérées comme les plus importantes et pertinentes pour le franchisage parmi les lois non spécifiquement consacrées au franchisage. D'une certaine façon, les conseils offerts s'adressaient au sous-franchiseur, mais il s'agissait aussi de conseils plus généraux comme la relation du sous-franchiseur avec ses sous-franchisés. Cela était le cas par exemple avec certaines législations propres à certaines branches d'activité et il fallait veiller à ne pas aller trop loin dans les conseils dispensés au franchiseur sur des questions purement nationales.

De plus, d'autres lois tombaient entre les deux catégories, comme par exemple le *Trading Schemes Act* britannique. Bien que cette loi ne soit pas typiquement spécifique à la franchise, elle pouvait avoir des effets directs sur certains types de franchisage dans son application. Cela n'était pas couvert par le guide alors que son importance l'exigerait. Dans le cas des systèmes pyramidaux, qui étaient couverts par le *Trading schemes Act*, la question était de savoir si les lois couvraient également la relation interne entre le franchiseur et le franchisé et non pas seulement celle entre le franchisé et le consommateur. L'autre législation pouvant être importante était celle adoptée avec l'intention particulière de protéger le consommateur. Le guide ne couvrait pas cette législation, mais cela devrait être le cas. Les lois sur la protection du consommateur étaient en fait examinées sur deux niveaux: premièrement au niveau de la responsabilité ordinaire envers le consommateur, deuxièmement par rapport au fait de savoir si le franchisé ou le sous-franchiseur serait considéré lui-même comme un consommateur et donc couvert par les lois relatives à la protection du consommateur. La question était de savoir si la portée de ces lois visant à protéger les personnes serait estimée assez large pour protéger les franchisés qui n'achetaient pas de biens de consommation, mais investissaient, et qui, traditionnellement et historiquement, n'étaient pas perçus comme des consommateurs, bien qu'éventuellement il soient traités comme tels par les lois.

Les autres ajouts à effectuer concernaient les références aux *Business Opportunity Laws* des Etats-Unis, à la réglementation en matière de divulgation d'informations applicable au Japon et au code volontaire adopté par l'association de franchise en Afrique du sud. On a suggéré qu'il fallait réécrire la partie consacrée au Mexique, comme celle consacrée à l'Australie. De plus, il faudrait ajouter une référence dans la partie relative à la France sur la loi applicable connue sous le nom de "Loi Doubin". Les suppressions à effectuer comprenaient la référence à la législation québécoise en matière de garantie, ainsi que l'adjectif "commun" entre "droit" et "biens" figurant dans la liste des domaines généraux du droit relatifs aux franchisage.

On a examiné la nature de l'annexe sur la législation, en ce sens qu'il a été souligné qu'elle exigerait une mise à jour constante. Ainsi, afin d'éviter de devoir publier une nouvelle édition du guide à chaque fois qu'une loi était adoptée dans un pays, on a suggéré que cette annexe particulière soit publiée en format de poche au guide.

COMITE D'ETUDE D'UNIDROIT SUR LE FRANCHISAGE

Troisième session, Rome, 14-15 avril 1997

MEMBRES

M Alan ROSE	Président de la <i>Law Reform Commission</i> australienne Membre du Conseil de Direction d'Unidroit, Canberra, <i>Président</i>
M Andrzej CALUS	Professeur de droit Directeur Général du Centre d'Etudes Internationales de la Propriété Industrielle, Faculté de commerce extérieur de la <i>School of Economics</i> 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 & Bennet, Minneapolis (excusé)
M István KISS	Directeur et Secrétaire Général Association hongroise de la franchise, Budapest
M Martin MENDELSON	Eversheds, Londres Professeur de franchisage <i>City University Business School</i> , Londres Ancien Président du Comité sur le franchisage International de la <i>Section on Business Law</i> (IBA)
M B. SEN	<i>Senior Advocate</i> à la Cour Suprême de l'Inde, Membre du Conseil de Direction d'Unidroit New Delhi
M John VERNON	Strasburger & Price, L.L.P., Dallas

CONSEILLERS

ORGANISATIONS INTERNATIONALES NON GOUVERNEMENTALES

International Bar Associations (IBA)

M Albrecht SCHULZ	Sigle , Loose, Schmidt-Diemitz & Partner, Stuttgart, Président du Comité sur le franchisage international de la <i>Section on Business Law</i> (IBA)
M Alexander S. KONIGSBERG Q.C.	Goodman Lapointe Ferguson, Montréal, Ancien Président du Comité sur le franchisage international de la <i>Section on Business Law</i> (IBA)

ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES INTERNATIONALES

Fédération Européenne de la Franchise

M Martin MENDELSON

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)

International Franchise Association (IFA)

M Philip F. ZEIDMAN

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

UNIDROIT

Prof. Luigi FERRARI BRAVO

Président

M. Walter RODINÒ

Secrétaire Général par intérim

Mme Lena PETERS

Chargée de recherches, *Secrétaire du Comité d'étude*

[Retour à: "Actes et documents d'Unidroit 1997: Table des matières"](#)