



中国经济
贸易法

DROIT CHINOIS DES AFFAIRES

N° 104
2007

FRANCHISE

En 2000, selon les sources de l'Association Chinoise des Grands Magasins et des Franchises, on dénombrait environ 500 franchises en Chine. Or, fin 2005, ce nombre est passé à 2 320 franchises gérant 168 000 magasins. A l'heure actuelle, la vente de produits franchisés représenterait seulement 3 % du montant des biens de consommations vendus au détail, alors que ce pourcentage serait de 40 % aux Etats Unis. Le marché est cependant en pleine expansion en Chine puisqu'il serait en augmentation de 40 %.

Cependant, il convient de nuancer la portée de ces chiffres puisque le concept de franchise au sens occidental du terme n'est connu que depuis une dizaine d'années en Chine et que le droit de la franchise commerciale n'a été véritablement précisé qu'en 2005 par les « *Méthodes provisoires régissant la franchise* » (ci-après les « Méthodes »), texte complété le 1^{er} mai 2007, date d'entrée en vigueur du « *Règlement régissant la franchise* » promulguée par le Conseil des affaires d'Etat (ci- après le « Règlement »), des « *Mesures de contrôle de l'enregistrement des activités de franchise* », et des « *Mesures de contrôle de l'obligation d'information de la franchise commerciale* » (ci- après les « Mesures ») promulguées par le Ministère du Commerce.

Le Règlement a le mérite de traiter de manière équivalente les franchiseurs et franchisés qu'ils soient de nationalité chinoise ou étrangère en application du

principe de traitement national en conformité avec les engagements pris par la Chine aux termes de son adhésion à l'OMC.

I - Définition

Le terme de « franchise commerciale » signifie que les **ressources commerciales** possédées par une **entreprise** (le Franchiseur) telles que les marques enregistrées, les logos, les brevets, le savoir-faire, etc... sont **licenciées** par l'intermédiaire d'un **contrat** à d'autres opérateurs commerciaux (les Franchisés), ces derniers développent alors leurs activités d'une **manière uniformisée** conformément aux dispositions du contrat, et paie au Franchiseur des **redevances** sur leurs activités

En conséquence, une activité commerciale peut être considérée comme une franchise lorsque les conditions suivantes sont réunies:

- ☞ Le Franchiseur est une entreprise (chinoise ou à investissement étranger) qui possède et licencie ses ressources commerciales telles que ses marques enregistrées, ses logos, ses brevets, son savoir-faire à d'autres opérateurs commerciaux ; (Il convient de préciser que les personnes physiques ne peuvent pas développer des activités de franchise) ;



- ☞ La (les) licences sont données par l'intermédiaire d'un contrat signé entre le Franchiseur et le Franchisé ;
- ☞ Le Franchisé développe ses activités selon un modèle uniformisé (grâce à la fourniture par le Franchiseur de conseils commerciaux, d'assistance technique, de formation commerciale, etc) ;
- ☞ Des redevances sont réglées par le Franchisé au Franchiseur.

L'élément le plus important permettant de qualifier une transaction de franchise semble être le transfert de droits selon un modèle commercial uniformisé. Ainsi, un simple transfert de licence de marques, de logos et de brevets (soumis par ailleurs à la juridiction d'autres lois et réglementations de la République Populaire de Chine) n'est pas considéré comme constitutif d'une franchise, même si des obligations de contrôle de qualité et/ou d'assistance techniques sont généralement prévues.

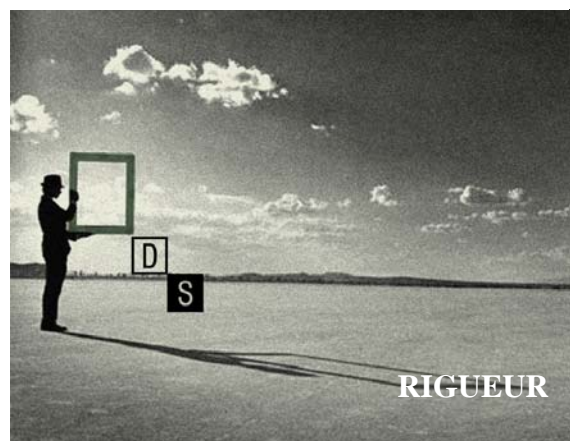
II – Le contrat de franchise

Le Franchiseur et le Franchisé ont l'obligation de conclure par écrit un contrat de franchise qui devra principalement contenir les mentions suivantes :

- ☞ Les informations générales concernant le Franchiseur et le Franchisé ;
- ☞ La durée de la franchise : sauf en cas de renouvellement, et sauf accord express du Franchisé, la durée d'un contrat de franchise ne doit pas être inférieure à trois ans. En revanche, si le contrat est renouvelé à son terme, il n'existe pas de durée minimum pour son renouvellement ;

- ☞ Les modalités de rémunération du Franchiseur : type, montant et méthode de règlement des redevances ;
- ☞ La définition des ressources commerciales que le Franchiseur met à la disposition du Franchisé : conseils commerciaux, assistance technique, formation commerciale, etc ..., et la méthode de fourniture de ces services ;
- ☞ Les exigences en matière de qualité et de normes des produits/services, ainsi que les mesures prises pour garantir ces exigences ;
- ☞ Les méthodes de promotion et de publicité qui seront utilisées par le Franchiseur ;
- ☞ La protection des droits et intérêts des consommateurs et les obligations respectives en matière de responsabilité relative à la qualité des produits et des garanties apportées aux consommateurs ;
- ☞ La modification, la résiliation et la fin du contrat de franchise : Le Franchiseur et le Franchisé doivent prévoir spécifiquement dans le contrat de franchise, que le Franchisé peut mettre fin unilatéralement au contrat dans un délai à définir après la date de signature du contrat ;
- ☞ Les responsabilités pour rupture du contrat ;
- ☞ Les méthodes de résolution des litiges.

Le Règlement prévoit que les paiements éventuels effectués par le Franchisé au Franchiseur avant la signature du contrat de franchise doivent être justifiés et que les méthodes de remboursement doivent être prévues contractuellement.





Enfin, il convient de constater que le Règlement ne traite pas de sujets importants tels que la notion d'exclusivité territoriale concédée au Franchisé en contrepartie de son obligation d'approvisionnement exclusif auprès du Franchiseur, ni de l'obligation de non-concurrence du Franchisé à l'expiration du contrat ou encore de la politique de prix pouvant être imposée par le Franchiseur au Franchisé.

Ces sujets devront donc être prévus contractuellement.

III – Obligations du Franchiseur

Un Franchiseur doit posséder un modèle commercial bien établi, et les moyens nécessaires pour fournir de manière continue à ses Franchisés des conseils commerciaux, de l'assistance technique, et de la formation commerciale, etc...

Conformément aux dispositions du Règlement, un Franchiseur devra également posséder en propre et gérer en direct au moins deux magasins depuis plus d'un an, ces magasins pouvant dorénavant être établis à l'étranger. La contrainte de posséder en propre et de gérer en direct deux magasins pendant un an en Chine, ainsi que prévu dans les Méthodes de 2005 est donc supprimée.

IV- Obligation d'informations du Franchisé par le Franchiseur

Point clé du Règlement, le Franchiseur a une obligation d'information précontractuelle du Franchisé : il a l'obligation au moins 30 jours avant la signature du contrat de franchise, de remettre par écrit au Franchisé des informations véridiques, complètes et appropriées ainsi que le projet de

contrat de franchise.

Il s'agit notamment des informations suivantes :

- ☞ Le type, le montant et la méthode de paiement des redevances (dans le cas où le paiement d'une caution serait requis, les conditions et la méthode de paiement et de remboursement de cette caution) ;
- ☞ Le prix et les conditions de fourniture au franchisé des produits, des services et des équipements ;
- ☞ Le contenu détaillé des services fournis au franchisé sur une base continue : conseils commerciaux, assistance technique, formation commerciale, etc ..., la méthode de fourniture de ces services et la méthode de mise en place de ces instructions ;
- ☞ La méthode précise utilisée pour guider et surveiller le Franchisé dans ses activités commerciales ;
- ☞ Le budget consacré au réseau de franchise ;
- ☞ Le budget d'investissement du magasin et ses perspectives de rentabilité ;
- ☞ Le nombre de franchises existant en Chine, leur distribution géographique et une évaluation de leurs performances commerciales ;
- ☞ Les deux derniers bilans comptables du Franchiseur ;
- ☞ La liste des éventuels litiges ou arbitrages ayant affecté ses activités de franchise sur une période de cinq ans précédant la signature du contrat.

Il est précisé que le Franchiseur ne doit pas dissimuler des informations pertinentes ou fournir de fausses informations. Si tel était le cas, le Franchisé serait en droit de mettre fin au contrat de franchise, et le cas échéant de demander des dommages et intérêts s'il peut démontrer un préjudice.

V. Obligation d'enregistrement des activités de franchise.



Le Franchiseur, doit, dans un délai de 15 jours suivant la date de signature de son premier contrat de franchise, déposer une demande d'archivage auprès du bureau du commerce compétent. Le bureau du commerce doit rendre sa décision dans un délai de 10 jours suivant la date de remise du dossier complet d'archivage, puis procéder à une publication du nom du Franchiseur sur le site gouvernemental dédié à cet usage.

Le Franchiseur devra par ailleurs, au cours du 1er trimestre de chaque année, remettre au bureau du commerce compétent un rapport faisant état de la situation des contrats de franchise sur l'année précédente.

VI—Responsabilités et amendes

Plusieurs cas ont été envisagés par le législateur.

Si une entreprise s'engage dans des activités de franchise sans remplir les conditions pour être Franchiseur (elle n'exploite pas de magasins directement par exemple), les revenus générés par son activité peuvent être confisqués. Il est à noter qu'une personne physique ne peut pas être franchiseur.

L'administration prévoit également des pénalités allant de 10 000 RMB à 500 000 RMB en cas de non respect des obligations d'enregistrement des activités de franchise, en cas de paiement de sommes par le franchiseur qui ne seraient pas justifiées et ce de manière précontractuelle, ou en cas de détournement de fonds dédiés à la promotion de la marque et à la publicité.

Les sanctions sont publiées.

Pour tout renseignement ou information complémentaires concernant ce numéro, ou toute autre précision concernant d'autres lois et réglementations chinoises, vous pouvez contacter :

DS AVOCATS

BEIJING OFFICE:

tel: (0086-10) 65.88.57.59

Email: savoie@dsavocats.com.cn

PARIS OFFICE:

tel: (0033) 01.53.67.68.03

Email: bret@dsavocats.com

SHANGHAI OFFICE:

tel: (0086-21) 63.90.62.64

Email: severin@dsavocats.com.cn

CANTON OFFICE :

tel: (008620) 81.21.86.69

Email: desmonts@dsavocats.com.cn

Sont également disponibles sur notre site:

- La lettre des départements Droit Public des Affaires, Immobilier et Construction
- La veille juridique et réglementaire du département commerce international, douane et transport.
- La lettre du département Concurrence, contentieux commercial et arbitrage
- La lettre d'information du département droit social
- La lettre d'information du département droit des sociétés des fusions acquisitions et des entreprises en difficulté.
- La lettre du département droit fiscal
- La lettre d'information du département droit de la propriété intellectuelle et des technologies de l'information
- La lettre du département droit du tourisme et du transport aérien

Vous pouvez les recevoir de façon régulière sur simple demande à:

[**astorg@dsavocats.com**](mailto:astorg@dsavocats.com)

DS AVOCATS

PARIS

LYON

BRUSSELS

BARCELONA

MILANO

BUENOS AIRES

BEIJING

SHANGHAI

SEOUL

HANOI

HO CHI MINH

SINGAPORE