

La Franchise au Brésil

FRANCHISE AU BRÉSIL

I. Brésil : Données essentiels

Le Brésil est le plus grand et plus important pays de l'Amérique Latine, occupant une superficie de plus de 8,5 millions de kilomètres carrés.

Il est peuplé par plus de 180 millions d'habitants, et la majorité - 81% - vive dans des régions urbaines. Sa population représente un véritable mélange racial, qui inclue des Africains, Espagnols, Portugais, Juifs, Italiens, Arabes, Japonais et leurs descendants parmi plusieurs, plusieurs d'autres.

La langue officielle est le Portugais et l'organisation politique et administrative comporte trois différents pouvoirs : le Judiciaire, l'Exécutif et le Législatif. Elle a été inspirée par le système civil Français.

Le pays est formé de 26 États et un District Fédéral, comportant 5,563 cités et villes.

Bien que plus de 70% de la population soit catholique, le Brésil n'a pas une religion officielle, et la liberté religieuse est garantie par la Constitution.

Il est responsable par 3/5 de la production industrielle de l'économie de l'Amérique du Sud.

II. L'économie au Brésil et le secteur de la Distribution

Le produit intérieur brut du Brésil est de R\$ 2.900 milliards en 2008, ou environ 1.480 milliards USD (les services représentant 64%, l'industrie 30,9% et l'agriculture 5,1% de ce chiffre).

Le pays fait du commerce régulièrement avec plus de 100 nations, soit 74% des exportations représentés par des produits manufacturés ou semi manufacturés, générant une revenue de 125 milliards d'Euros. Ses principaux partenaires sont : l'Union Européenne (représentant 26% de la balance), les Etats-Unis (24%), le Mercosur et l'Amérique Latine (21%) et l'Asie (12%).

Le secteur de distribution est bien développé, avec des revenus totales de 62 milliards USD en 2007 et environ 5 millions de mètres carrés de surface de stockage.

Il a 397 centres commerciaux (shopping centres) en 2009, employant 720.890 personnes et garantissant des revenus de 33,1 milliards USD.

Le secteur de la franchise contient des différents secteurs d'activités, comme des chaussures, des accessoires, des vêtements, de la nourriture, des produits de beauté, des véhicules, des hôtels et tourisme, des écoles d'idiomes, parmi d'autres.

On estime que, en 2008, le système de franchise a eu des revenus de plus de 28,20 milliards USD, c'est-à-dire, une croissance de 19,5% comparant avec l'année précédent.

Le Brésil a 1.379 réseaux de franchise, responsables par 648.000 emplois directs et 2.595.000 positions indirectes.

III. La Loi de Franchise au Brésil

La Franchise au Brésil est réglé par la Loi de Franchise, numéro 8.955 du 15 Décembre 1994. Cette loi a été

développée selon le *Franchise Act* américain.

Il définit franchise, dans son article 2, comme le « système par lequel un franchiseur garantit à un franchisé le droit d'utilisation d'une marque ou patent, et aussi le droit exclusive ou semi exclusive de distribution des produits et services et, éventuellement, inclue le droit d'utilisation de la technologie d'implantation et de management des affaires ou d'un système opérationnel développé ou détenu par le franchiseur, par le paiement d'un rémunération directe ou indirecte, et l'exclusion expresse des relations d'emploi entre eux, quelles qu'elles soient ».

Les procédures nécessaires pour la signature d'un contrat de franchise sont les mêmes qu'en France. Le Franchiseur doit rendre disponible, au franchisé en potentiel, dans le délai de 10 jours avant la signature dudit contrat, un document (Circular de Oferta de Franquia) présentant les données de la compagnie du Franchiseur, son histoire, sa situation financière par la présentation des rapports des deux années précédents, et sa situation légale par la présentation des procès judiciaires existants concernant les marques, les patents et les droits d'auteur si le franchiseur ou un franchisé sont des parties.

Ce document doit aussi présenter tous détails de la franchise, comme le type d'affaire exploité, les activités à être réalisées, une liste des autres franchisés, le profil idéal d'un franchisé, une description du territoire (et son caractère exclusif ou non), le capital initial pour l'implémentation d'une franchise, y inclus le droit d'entrée, les conditions d'achat des produits, les équipements nécessaires, le stock initial, parmi d'autres, et aussi les conditions de paiement. Il doit encore décrire clairement tous les taux périodiques (comme des royalties, prêts, taux de publicité, assurance) et le méthode utilisé pour son calcul.

Le franchisé peut demander la nullité du contrat si ces conditions n'avaient pas été remplies.

La franchise au Brésil est bien organisée, représenté par l'Association Brésilienne de Franchising (ABF).

Novembre 2009

Gilles Menguy

Avocat & Solicitor, GM Avocats

gmenguy@gm-avocats.com