

La Franchise au Mexique

LA FRANCHISE AU MEXIQUE

Présentation générale

Le Mexique est un pays de 110 millions d'habitants sur un territoire de 1.923.040 km². Il s'agit du pays d'Amérique Latine dont le revenu par habitant est le plus élevé avec un PIB qui atteint les 886,4 milliards de dollars en 2007.

La franchise s'est implantée au Mexique dans le milieu des années 1980 et n'a cessé de se développer pour atteindre, en 2007, près de 5% du PIB national. Ce pays se hisse au 11e rang du classement mondial des réseaux de franchise avec un chiffre d'affaires global estimé aux alentours de 12 milliards de dollars. Il n'existe aucune loi spécifique à la franchise. C'est dans l'article 142 de la Loi de protection de la propriété industrielle (Law of Industrial Property (LIP) du 27 juin 1991, que l'on trouve les premières dispositions concernant directement le domaine de la franchise.

Par l'adoption d'un amendement en date du 25 janvier 2006, d'importants changements sont intervenus dans la rédaction de l'article 142 dans le but d'améliorer la réglementation de la franchise et d'apporter une protection supplémentaire pour les franchisés mexicains. En effet, un certain nombre d'entre eux semblait se plaindre de différents abus de la part de leurs franchiseurs dans les premières années du développement de la franchise au Mexique.

Les articles 142 et suivants de la loi du 27 juin 1991 contiennent les principales dispositions relatives à la définition d'une franchise (1), le contenu de l'information pré-contractuelle que le franchiseur doit fournir au franchisé (2), ainsi que des dispositions s'appliquant au contrat de franchise en lui-même (3).

Définition de la Franchise

L'article 142 fournit une définition précise de la franchise. La franchise existe lorsqu'il est accordé par écrit une licence de marque avec un savoir-faire technique ou une assistance technique. De telle sorte que la personne à qui la licence est accordée puisse constamment produire ou vendre des marchandises ou fournir des services. Et ce, en respectant l'exploitation commerciale et administrative de méthodes établies par le propriétaire de la marque, dans le but que la qualité, le prestige, et l'image des produits ou services se distinguant par la marque, puissent être maintenus.

Sur l'exigence d'une information pré-contractuelle

L'article 142 à l'image des lois Doubin en France et Laruelle en Belgique impose préalablement à la signature de tout contrat de franchise, la communication d'un document d'information pré-contractuel (« disclosure document »). La remise du document doit intervenir dans un délai minimum de 30 jours avant toute signature. Contrairement à la loi française en la matière, le législateur mexicain n'a pas jugé utile de procéder à l'énumération précise des éléments d'informations devant être fournis au candidat franchisé.

Les seules exigences concernant ce document sont les suivantes : il doit contenir les informations générales concernant la société du franchiseur et notamment la propriété des différentes marques ou licences destinées à assurer l'exploitation de l'enseigne.

Toute inexactitude dans le contenu des informations communiquées au candidat franchisé serait de nature à justifier une action en nullité du contrat de franchise et une demande de dommages et intérêts à l'encontre du

franchiseur. Contrairement à la jurisprudence française, la nullité du contrat pourrait être obtenue sans avoir à prouver l'existence d'un vice du consentement, sous la condition d'exercer l'action dans la limite d'un délai de 1 an à compter de l'entrée en vigueur du contrat.

Il convient de préciser que la mise en oeuvre de ces nouvelles dispositions est trop récente pour pouvoir disposer du recul nécessaire pour évaluer les répercussions pratiques de ces nouvelles dispositions concernant l'information pré-contractuelle du franchisé.

En toute hypothèse, la phase pré-contractuelle soulève un certain nombre d'interrogations non encore résolues. Il conviendra de s'entourer de toutes les précautions nécessaires afin d'éviter tout risque futur pour la validité du contrat de franchise.

Sur les informations contenues dans le contrat de franchise

L'article 142 (bis) impose un minimum d'informations devant être impérativement incluses dans le contrat de franchise.

Il s'agit à la fois d'informations traditionnelles en la matière (zone géographique d'exploitation, formation du franchisé, assistance du franchiseur, politique marketing et de communication du réseau) auxquels s'ajoutent d'autres données qui pourraient davantage trouver leur place dans le cadre d'un document d'information pré-contractuel tel que le montant des investissements minimum à engager ou la détermination des marges de commissions et de profit que le franchisé peut espérer réaliser dans le cadre de l'exploitation de sa franchise.

Dans un souci de protection des futurs franchisés, les nouvelles dispositions de l'article 142 bis 1 et suivants de la loi du 27 juin 1991 confortent le principe de l'indépendance du franchisé en posant les limites de l'intervention du franchiseur dans l'organisation et la gestion quotidienne du franchisé.

Enfin, l'article 142 bis 3 organise la fin du contrat de franchise. Afin d'éviter certains abus dans la rupture unilatérale du contrat par certains franchiseurs, le législateur mexicain a souhaité formalisé dans la loi le principe suivant : le franchisé et le franchiseur ne peuvent résilier unilatéralement le contrat à moins de justifier d'une « juste cause » ou que ledit contrat ait été conclu pour une durée indéterminée (cas rarissime).

Le non-respect de ces dispositions expose le fautif au versement de dommages et intérêts au partenaire qui s'estimerait lésé.

En conclusion, les évolutions récentes de la loi mexicaine clarifient certains aspects du commerce de la franchise mais restent silencieuses sur plusieurs points fondamentaux qui seront progressivement clarifiés par la jurisprudence.

Face à la volonté du législateur de renforcer la protection juridique du franchisé, les franchiseurs ne disposeront plus, à l'avenir, de la grande liberté dont ils ont pu bénéficier au cours de ces quinze dernières années, mais le potentiel de développement de la franchise sur le territoire mexicain reste intact et prometteur.

Juin 2008

Gilles Menguy

Avocat & Solicitor, GM Avocats

gmenguy@gm-avocats.com