

Les Principes du Droit de la franchise au Japon

LES PRINCIPES DU DROIT DE LA FRANCHISE AU JAPON

La Franchise a connu un développement important au Japon, principalement dans le domaine de la restauration et des franchises de services. La première législation s'y rapportant date de 1973, modifiée en 2002.

Une obligation générale d'information pré-contractuelle a été prévue par la loi dénommée « Medium-Small Retail Business Promotion Act » de 1973 et l'organisme de tutelle est le « Ministry of International Trade and Industry » (MITI). Cette loi a été modifiée en avril 2002.

Le 24 avril 2002, le "Japan Fair Trade Commission" (JFTC), l'organisme de droit de la concurrence japonais, a publié des recommandations sur le droit de la franchise qui ont été modifiées et remplacées par celles de 1983. Ces nouvelles recommandations sont constituées de trois parties : une description générale de la franchise, les informations qui doivent être communiquées à la date de l'offre et une dernière partie sur les restrictions verticales entre un franchiseur et ses franchiseés.

En vertu de la deuxième partie de ces recommandations, le défaut de communication d'informations pertinentes serait considéré comme un comportement déloyal, et une des seize formes de restrictions illicites dont la liste est dressée par la loi anticoncurrentielle, et susceptible d'être sanctionné par le JFTC. La partie victime d'un tel comportement pourrait également agir judiciairement. Les recommandations dressent la liste des informations qui doivent être communiquées :

1. les conditions de livraison des produits au franchiseé (par exemple le référencement de fournisseur),
2. les détails de l'assistance fournie au franchiseé, sa description, sa fréquence et le coût,
3. le montant et les conditions de remboursement éventuel du droit d'entrée payé à la date de signature du contrat de franchise,
4. le montant, la méthode de calcul et les modalités de paiement des redevances de franchise,
5. la description de tout prêt du franchiseur au profit du franchiseé, ainsi que les modalités de remboursement et le taux d'intérêt,
6. l'information selon laquelle le franchiseur serait prêt ou non à indemniser le franchiseé en cas de pertes ou à assister le franchiseé si le franchiseé est en difficulté,
7. les articles du contrat de franchise et en particulier les articles concernant la cessation, résiliation et renouvellement;
8. l'information selon laquelle le franchiseur se réserve le droit dans le contrat de franchise d'exploiter lui-même un point de vente ou de consentir un tel droit à un autre franchiseé dans un lieu voisin de celui du candidat franchiseé, et si le franchiseur a le projet de le faire.

Les recommandations précisent également que si le franchiseur communique des comptes d'exploitation prévisionnels au franchiseé, de tels prévisionnels soient réalisés de manière raisonnable et sur la base d'informations fiables. Les informations utilisées pour élaborer les prévisionnels et la méthode de calcul doivent être communiquées au franchiseé.

Concernant les restrictions verticales imposées par le franchiseur aux franchiseés, la troisième partie des recommandations précise que si de telles restrictions sont abusives ou ne sont pas nécessaires pour exploiter le concept franchiseé, elles peuvent être sanctionnées comme constituant(i) une position dominante et/ou (ii) comme une restriction contractuelle illicite et/ou (iii) une imposition illicite de prix de revente.

Dans le premier de ces cas (i), si le franchiseur a une position dominante vis-à-vis du franchisé, les clauses contractuelles ayant pour objet :

- une restriction sur les sources d’approvisionnement,
- une obligation d’achat minimum imposée au franchisé,
- une obligation d’offrir des services non prévus par le contrat de franchise, ou
- une interdiction d’exercer une activité concurrente après la cessation du contrat de franchise sans qu’une telle interdiction soit nécessaire pour protéger le savoir-faire du franchiseur, peuvent être considérées comme étant des cas « d’abus de position dominante », listés comme des comportements anticoncurrentiels. Le contrat de franchise dans son intégralité, au lieu et place de telle ou telle clause, peut également être considéré comme un abus de position dominante. Les points à examiner dans cette hypothèse sont, par exemple, pour n’en citer que quelques-uns, les restrictions sur les biens pouvant être vendus ou la méthode commerciale, les quotas de ventes, l’absence de faculté de résiliation du contrat à l’initiative du franchisé et la durée du contrat.

Dans le deuxième cas de figure (ii), si le franchiseur impose à son franchisé d’acheter des produits ou des matériels auprès de lui ou de tout fournisseur, de telles contraintes peuvent être considérées comme étant « des pratiques restrictives », listées comme un étant un comportement anticoncurrentiel.

Dans le troisième cas de figure (iii), la fixation du prix de revente par le franchiseur, au lieu d’un simple prix indicatif, pourrait être considérée comme « une pratique illicite per se » si le franchiseur approvisionne le franchisé en produits. Si le franchiseur ne livre pas lui-même les produits, cette pratique pourrait être considérée comme “une pratique restrictive”.

Gilles Menguy

Avocat & Solicitor, GM Avocats

gmenguy@gm-avocats.com