

## Tout savoir sur le FDD américain

### TOUT SAVOIR SUR LE FDD AMERICAIN

#### Item 1 : *“The Franchisor, and any Parents, Predecessors, and Affiliates.”*

Aux USA, tout franchiseur doit communiquer au candidat franchisé un document d'information précontractuelle dénommé FDD, a minima 14 jours avant la signature du contrat de franchise. Ce document est gouverné par la loi fédérale qui précise dans un grand détail le contenu légal de ce document.

Le FDD doit contenir 23 sections, dénommées « items ». L'item 1 du FDD est le premier item de la liste est porte sur une présentation détaillée du franchiseur.

#### Le texte

Le texte est le suivant :

1. *The name and principal business address of the franchisor; any parents; and any affiliates that offer franchises in any line of business or provide products or services to the franchisees of the franchisor.*
2. *The name and principal business address of any predecessors during the 10-year period immediately before the close of the franchisor's most recent fiscal year.*
3. *The name that the franchisor uses and any names it intends to use to conduct business.*
4. *The identity and principal business address of the franchisor's agent for service of process.*
5. *The type of business organization used by the franchisor (for example, corporation, partnership) and the state in which it was organized.*
6. *The following information about the franchisor's business and the franchises offered:*
  - *Whether the franchisor operates businesses of the type being franchised.*
  - *The franchisor's other business activities.*
  - *The business the franchisee will conduct.*
  - *The general market for the product or service the franchisee will offer. In describing the general market, consider factors such as whether the market is developed or developing, whether the goods will be sold primarily to a certain group, and whether sales are seasonal.*
  - *In general terms, any laws or regulations specific to the industry in which the franchise business operates.*
  - *A general description of the competition.*

7. *The prior business experience of the franchisor; any predecessors listed in Item 1, Instruction (2); and any affiliates that offer franchises in any line of business or provide products or services to the franchisees of the franchisor, including:*

- *The length of time each has conducted the type of business the franchisee will operate.*
- *The length of time each has offered franchises providing the type of business the franchisee will operate.*
- *Whether each has offered franchises in other lines of business. If so, include:*

- *A description of each other line of business.*

- *The number of franchises sold in each other line of business.*

- *The length of time each has offered franchises in each other line of business.*

## **Commentaire de texte**

L'item 1 du FDD est composé de trois séries d'informations.

La première série d'informations est relative à l'identité de la société franchiseur. Le FDD exige d'aller dans un grand détail : forme sociale du franchiseur, adresse du siège social, nom et adresse de filiales.

La seconde série d'informations concerne d'une part l'historique du franchiseur et la présentation du concept de franchise, d'autre part les éventuels autres concepts de franchise que celui proposé dans le cadre du FDD.

Ainsi, doit notamment figurer dans le FDD ce qui suit : l'historique de l'évolution de la société franchiseur sur les 10 dernières années, les éventuelles autres sociétés du franchiseur, la description de du concept proposé en franchise, l'exploitation éventuelle par le franchiseur de concept de franchises dans d'autres secteurs d'activité.

La troisième série d'informations porte sur un descriptif de l'état général du marché concerné par le concept, l'état de la réglementation qui lui est applicable et l'état de la concurrence.

En somme, cet item 1 correspond à une fiche d'informations complète ayant pour but de présenter le franchiseur de manière aussi complète que possible.

## **Conseils pratiques**

Trop souvent le candidat franchisé s'abstient de poser des questions au franchiseur.

Le principal conseil est de poser toutes les questions auxquelles le candidat franchisé pourrait penser, ce par écrit, et discuter avec le franchiseur des réponses apportées.

Il est essentiel que le candidat franchisé comprenne à qui il a affaire et avec lequel il partagera pour plusieurs années une activité sous enseigne.

**Septembre 2015**

**Gilles Menguy**

**Avocat & Solicitor, GM Avocats**

**[gmenguy@gm-avocats.com](mailto:gmenguy@gm-avocats.com)**