



(/p/ifcn-international-franchise-consultant-network)

# La Franchise au Mexique



()

UNE description de la franchise au Mexique par Ferenz Feher du très connu cabinet Feher & Feher

La franchise au Mexique est un modèle commercial qui a pris beaucoup d'importance. **L'article 142 de la loi sur la propriété industrielle la définit comme suit :** “ La franchise existe lorsque, avec la licence d'utilisation d'une marque, accordée par écrit, des connaissances techniques sont transmises ou qu'une assistance technique est fournie, de sorte que les bénéficiaires puissent produire ou vendre des biens ou fournir des services de manière uniforme et selon les méthodes opérationnelles, commerciales et administratives établies



par le propriétaire de la marque, dans le but de maintenir la qualité, le prestige et l'image des produits ou services pour lesquels elle se distingue. "

## **Un peu d'histoire...**

Les franchises se sont révélées être de véritables opportunités commerciales au Mexique depuis plus de 30 ans. La franchise a été consolidée pour réduire les risques d'échec. Pour atteindre cette maturité, Le Mexique a dû passer par différentes étapes qu'il est important de rappeler.

**L'histoire des franchises mexicaines peut être divisée en quatre étapes: IMPORTATION, CRÉATION DE MARQUES MEXICAINES, EXPORTATION et INNOVATION.**

### **1) ETAPE D'IMPORTATION.**

A la fin des années 80 les premières franchises à tenter leur chance au Mexique ont été Mc Donald's, les hôtels Howard Johnson, Kentucky Fried Chicken TGI Friday's, les hôtels Holiday Inn et Pizza Hut, entre autres. Une fois ces marques établies, la loi sur le transfert de technologie est entrée en vigueur et la définition du contrat de franchise est acceptée pour la première fois. Dans ce document, l'utilisation d'une marque et le transfert de technologie sont autorisés.

En 1989, la Mexican Franchise Association a été créée, organisme dont le rôle principal est de diffuser, de promouvoir et de développer la formule la plus performante en affaires: LA "FRANQUICIA".

### **2) ÉTAPE DE CRÉATION DE MARQUES MEXICAINES**

Ce contenu juridique permettait d'établir des franchises sur des bases beaucoup plus solides en termes de garanties et de protection juridique. À la fin des années 80, commence le développement massif du secteur. Des marques telles que «Ice Cream Bing», «El Fogoncito», «Hawaiian Paradise», entre autres, ont été des pionnières dans le développement de leurs systèmes de franchise, ouvrant la voie à de nouvelles entreprises intéressées par "le clonage d'entreprise".

### **3) ETAPE DE L'EXPORTATION**

Au cours de cette période, les franchises mexicaines se sont positionnées devant les entreprises étrangères, leur part de marché atteignant 70% devant les États-Unis à 24% du secteur. L'Espagne, pour sa part, obtient 4% des entreprises et les 2% restants sont répartis à parts égales entre le Canada et le Brésil. Au cours de cette étape, plusieurs marques ont tenté leur chance à l'étranger, par exemple "Le



monde des 3 pesos", "Prendamex", "Devlyn", etc. Elles ont des unités dans différents pays d'Amérique centrale. La franchise de Taco «El Fogoncito» a même ouvert sa première succursale en Chine.

## 4) ETAPE D'INNOVATION

C'est ce que la Franchise mexicaine vit aujourd'hui. Se développer grâce aux technologies, à la créativité et aux nouveaux modèles commerciaux, tels que le financement collectif.

### L'importance du cadre juridique dans la franchise.

La croissance constante présentée par le secteur de la franchise au Mexique a entraîné la révision des dispositions légales encadrant la franchise. Le cadre juridique de la franchise est une constituante prioritaire pour le fonctionnement optimal de l'entreprise. Voici un bref aperçu de tous les éléments qui devraient être connus des personnes intéressées.

Le cadre juridique de la franchise est constitué de diverses dispositions légales dont l'objectif principal est de réglementer son fonctionnement :

1. **Il faut être constitué en société franchiseuse** au moyen d'un acte constitutif, qui doit être signé devant un notaire.
2. **Enregistrer auprès de l'Institut mexicain de la propriété industrielle** toutes les marques, brevets, noms et avis commerciaux utilisés dans la franchise.
3. **Avoir un contrat de franchise**, qui est l'instrument juridique par lequel le franchiseur et le franchisé établissent les droits et obligations qu'ils doivent remplir pour exploiter une entreprise franchisée. **Le contrat de franchise doit contenir les dispositions de la loi sur la propriété industrielle.**
4. **Disposer des contrats auxiliaires nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise**, pour n'en nommer que quelques-uns; le contrat sur les manuels, les contrats de confidentialité, de licence d'utilisation de logiciel, de fourniture ou d'approvisionnement, pour en citer quelques uns.
5. **Disposer d'une circulaire d'offre de franchise mieux connue sous son acronyme (COF)** dont le but est similaire à celui du DIP, Document d'Information précontractuel français. Le COF doit contenir les informations



prévues par la loi. Le COF est l'un des documents juridiques les plus importants pour la commercialisation de la franchise, car il est considéré comme un outil de vente qui doit inclure les aspects suivants:

- Nom, dénomination ou raison sociale, adresse et nationalité du franchiseur.
- Description de la franchise
- Âge de la société franchiseuse d'origine et, le cas échéant, du franchiseur principal (master-franchisé) dans l'objet de gestion de la franchise.
- Droits de propriété intellectuelle associés à la franchise.
- Montants et concepts de paiements que le franchisé doit couvrir au franchiseur.
- Types d'assistance technique et de services que le franchiseur doit fournir au franchisé. Parmi d'autres questions d'égale importance.

## Quelques chiffres à jour en septembre 2019

qui proviennent de la Mexican Franchise Association.

Le pays compte un peu plus de 1500 réseaux de franchise dont 84% correspondent à des nationaux et 16% à des marques étrangères. 31% dans l'alimentation, 17 % dans les services spécialisés, 12% dans les Soins personnels, 9 % dans le retail, 5% en Technologie et Communication, 5% dans l' éducation; etc.

[Ferenz Feher](https://franchisebusinessclub.com/membre/ferenzfeher) (<https://franchisebusinessclub.com/membre/ferenzfeher>)  
[Cabinet conseil en Franchise Feher & Feher](https://franchisebusinessclub.com/p/feher-feher-mexico)  
(<https://franchisebusinessclub.com/p/feher-feher-mexico>)

Note du Franchise Business Club : Ce texte traduit de l'espagnol comportait quelques nuances que nous n'avons pas traduites de peur de contresens>.



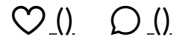
()

[#franchise internationale \(/recherche?terms=franchise%20internationale\)](#)

[#mexique \(/recherche?terms=mexique\)](#)

[#franchise export \(/recherche?terms=franchise%20export\)](#)

[#ifcn \(/recherche?terms=ifcn\)](#)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()




Commenter



## Recommandations d'article


[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](#)

 [\(membre/jeansamper\)](#)

Document

**Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan**

Article


 [\(/p/evenements-du-franchise-business-club-des-membres-formation-master-franchise-les-conditions-du-succes\)](#)

16 décembre 2022

Document

**Formation Master Franchise, les conditions du succès**

[\(/article/adapter-sa-convention-de-franchise-pour-le-quebec-et-l-amerique-du-nord-les-meilleures-pratiques\)](#)

 [\(membre/jeanhgagnon\)](#)

28 juillet 2022

Document

**Adapter sa convention de franchise pour le Québec et l'Amérique du Nord : les**

Article





[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renait-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renait-a-milan)



[\(/article/formation-master-franchise-les-conditions-du-succes\)](/article/formation-master-franchise-les-conditions-du-succes)



[\(/article/adapter-sa-convention-de-franchise-pour-le-quebec-et-l-amerique-du-nord-les-meilleures-pratiques\)](/article/adapter-sa-convention-de-franchise-pour-le-quebec-et-l-amerique-du-nord-les-meilleures-pratiques)



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité (</confidentialite>)

