



Franchise: Perspectives & défis

Maître Sami KALLEL

Avocat à la Cour de Cassation
Kallel & Associates

Novembre 2015



Sommaire

I - LA FRANCHISE : APPORTS DE LA LOI DE 2009

II - LA FRANCHISE : ETAT DES LIEUX

III - LA FRANCHISE : PERSPECTIVES



I - LA FRANCHISE : APPORTS DE LA LOI DE 2009

- **Avant 2009** : Absence d'un régime juridique spécifique à la franchise.
- **Depuis 2009** : Consécration du concept de la franchise dans la loi du 12/08/2009 relative à la distribution et dans ses textes d'application.



Concept de la Franchise

- un contrat par lequel le propriétaire d'une marque ou d'une enseigne commerciale accorde le droit de son exploitation à une personne physique ou morale dénommée franchisé.
- dans le but de procéder à la distribution de produits ou à la prestation de services.
- moyennant une redevance.



Règles contractuelles

Processus précontractuel

- Mise à disposition du franchisé du projet de contrat et d'un document comportant des données minimales
- Respect d'un délai minimum de 20 jours

Aspect formel

- Le contrat de franchise doit être écrit
- Les clauses minimales du contrat de franchise
- Interdiction de clauses anti concurrentielles

Obligations réciproques

- Franchiseur : assistance commerciale et technique et toutes informations sur le réseau de franchise.
- Franchisé : données relatives aux ventes; à la situation financière; autoriser le franchiseur à accéder à ses locaux pendant les horaires habituels d'ouverture ou de travail; obligation de confidentialité.



II. LA FRANCHISE: ETAT DES LIEUX



Aspect concurrence :

La loi n° 2015-36 du 15/09/2015 portant réorganisation de la concurrence et des prix :

- A maintenu le régime d'interdiction des ententes ayant un objet ou anticoncurrentiel (dont la franchise).
- A ajouté deux nouvelles conditions pour l'autorisation.

Autorisation systématique des activités l'autorisation listées dans l'arrêté du Ministre du commerce de 2010 :

- Marques nationales : tous secteurs confondus ;
- Marques étrangères : distribution (chaussures, prêt-à-porter, meubles, biens d'équipements...etc.), tourisme (location voiture, gestion d'hôtels et aires de loisirs), formation, services de réparation et de maintenance ...etc.).



Aspect protection de la propriété intellectuelle :

- Nécessité de protection de la marque objet de la franchise: la marque doit être déposée et enregistrée auprès d'organismes compétents.
- Lorsque la licence d'exploitation de la marque est inscrite au registre national des marques tenue auprès de l'INNORPI, le franchisé serait en droit d'agir en justice en cas d'imitation ou de contrefaçon.
- Insuffisances des mécanismes et moyens d'application de la loi relative à la protection des marques de fabrique, de commerce et de services.



Aspect change :

- La loi de 2009 ne traite pas l'aspect changes
- Aucune modification de la réglementation des changes
- La liste de document requis pour le transfert n'est pas arrêtée



III - LA FRANCHISE : PERSPECTIVES

Avantages de la franchise :

- Le franchisé bénéficie dès le départ d'un accompagnement du franchiseur et de la notoriété d'une marque existante : plus de chance de réussite ;
- Le franchiseur pourra augmenter son chiffre d'affaire et renforcer sa notoriété par un déploiement de sa marque sur des territoires différents ;
- La création de nouvelles sources de revenus et d'emploi.



Au niveau de la réglementation relative à la concurrence

Revue de la liste des activités de franchise bénéficiant de l'octroi systématique de l'autorisation de manière à privilégier les secteurs à forte employabilité et laissant la plus forte marge à l'économie tunisienne.



Au niveau de la protection de la propriété intellectuelle

Mise en place par les autorités compétente d'un programme national pour activer les mécanismes de lutte contre la contrefaçon en matière de marques pour protéger le franchiseur et le franchisé contre la concurrence déloyale.



Au niveau de la réglementation des changes

- Clarifier de la question de transfert par la mise à jour de la réglementation de change en mentionnant explicitement la liberté de transfert des droits d'entrée et des royalties.
- Arrêter une liste exhaustive des documents requis.



Au niveau institutionnel

Mise en place de structures au niveau national et régional pour :

Renforcer le dispositif juridique par des codes de déontologie ;

- Identifier les branches d'activité inexploitées par la franchise ;
- Orienter les jeunes promoteurs vers le créneau de la franchise;
- Encourager les investisseurs désirant développer des concepts tunisiens franchissables ;
- Accompagner jeunes promoteurs franchisés dans le processus contractuel ;
- Encourager les banques à instituer des programmes de financement des franchisés.