

News

Mounir Mouakhar: en toutes franchises



www.leaders.com.tn

3 November 2009

Maintenant que les textes relatifs à la franchise sont promulgués, il va falloir promouvoir le concept. D'ores et déjà, le Centre d'Affaires de Sfax s'y est mis et voilà que la Chambre de Commerce et d'Industrie de Tunis (CCIT) lui consacre tout un salon. Sous la férule de son président Mounir Mouakhar, elle organise du 10 au 12 décembre 2009 au siège de l'UTICA, le [TunisMed Franchise](#).

La Chambre a voulu imprimer une dimension méditerranéenne à son initiative, en y associant l'Ascamé ce qui lui permet d'inviter nombre d'intervenants au colloque qu'elle organise et, pourquoi pas, des partenaires potentiels à même d'ouvrir les horizons à l'étranger devant les marques tunisiennes.

En spécialiste du commerce international, Mounir Mouakhar y croit. « Autant que nos produits, nous commençons à avoir en Tunisie d'excellentes enseignes capables de s'exporter utilement non seulement dans les pays arabes et en Afrique, confie-t-il à **Leaders**, mais aussi sur la rive Sud de la Méditerranée et même dans d'autres régions. Tous les ingrédients de la réussite sont réunis et nous avons tout à gagner à favoriser les contacts entre franchiseurs et franchisés potentiels pour développer les partenariats dans ce domaine. »

Expositions, colloques, ateliers et sessions de networking : le programme concocté s'annonce attractif, mais il faudrait y rallier le plus grand nombre possible de participants. D'où la nécessité de booster la promotion

internationale, ce à quoi s'emploie Mounir Mouakhar et son équipe, en dépit de la modestie des moyens.

[La Loi n° 2009-69 du 12 août 2009](#), relative au commerce de distribution qui mérite plus de médiatisation a défini le nouveau cadre des activités commerciales, notamment pour ce qui est de l'exercice du commerce de distribution, des centres commerciaux, des relations commerciales, de la franchise et des centrales d'achat. Dans son chapitre V, elle précise en trois articles le contrat de franchise et les engagements des deux parties, franchiseur et franchisé :

« **Art. 14** - Le contrat de franchise est 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, et ce, dans le but de procéder à la distribution de produits ou à la prestation de services moyennant une redevance.

Le droit d'exploitation de la franchise comprend le transfert des connaissances acquises, le savoir faire et l'exploitation des droits de la propriété intellectuelle.

Est considéré réseau de franchise, l'ensemble des commerces indépendants exerçant sous la même marque et selon des méthodes commerciales unifiées dont notamment l'aménagement des locaux, les modes de gérance, l'exposition, le marketing et les sources d'approvisionnement.

Art. 15 - Le contrat de franchise doit être écrit. Le franchiseur est tenu dans un délai minimum de vingt jours avant la signature du contrat de mettre à la disposition du franchisé un projet de contrat et un document mentionnant des informations relatives au franchiseur et à son secteur d'activité. Les clauses minimales obligatoires faisant partie du contrat et les données minimales que doit contenir le document susvisé seront fixées par décret. Est considéré nul tout contrat contraire aux dispositions du présent article.

Art. 16 - Le franchiseur doit :

- être titulaire de la marque ou de l'enseigne commerciale,
- fournir au franchisé durant la relation contractuelle l'assistance commerciale et technique et toutes les informations sincères sur le réseau de franchise.

Art. 17 - Le franchisé est tenu de fournir au franchiseur les données relatives à ses ventes et à sa situation financière et d'autoriser le franchiseur ou ses délégués, à accéder à ses locaux pendant les horaires habituels d'ouverture ou du travail. »

Voilà un texte qui a le mérite de la clarté et ouvre la voie à une activité qui ne sera que bénéfique.