



(/membre/martinadministrateur)

Faut-il avoir peur des franchises étrangères ?



()

Un [article paru dans Nawaat](https://nawaat.org/portail/2018/02/16/de-chilis-a-kfc-vers-une-razzia-des-franchises-americaines-en-tunisie/) (<https://nawaat.org/portail/2018/02/16/de-chilis-a-kfc-vers-une-razzia-des-franchises-americaines-en-tunisie/>) en Tunisie commençait en parlant de razzia des franchises de fast-food américaines et exprimait de nombreuses craintes de personnes n'ayant pas l'expérience des apports positifs de la franchise :

En voici les éléments importants valables dans tout pays et nos commentaires :

Bonne question : *Est-il possible de s'ouvrir aux franchises étrangères et les potentiels avantages qu'elles apportent, tout en assurant une protection adéquate aux franchisés, concurrents et consommateurs ?*



L'article met en avant l'arrivée des **franchises de fast-food**, souvent parmi les premières à s'implanter mais oublie qu'en Afrique aussi la restauration est connue pour la précarité des emplois et notamment le travail non déclaré et donc l'absence de protection sociale, de couverture santé et de cotisation retraite. Or les **franchises notamment étrangères**, sont exigeantes sur le respect des lois sociales protégeant les salariés et le paiement des cotisations sociales. De plus les franchiseurs apportent des emplois plus stables et une réelle formation continue.

Mustapha Jouili, maître assistant à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FSEG) de Nabeul, dit à juste titre qu'il manque un suivi des effets économiques et sociaux qu'entraîne ces ouvertures de franchise et précise « Ce manque de visibilité ne nous permet pas de tirer des conclusions » puis il laisse ses craintes prendre le pas sur l'analyse rationnelle « Toutefois, les tendances qui se manifestent dans plusieurs secteurs avec l'implantation de franchises étrangères ne présagent rien de bon sur le long-terme ». Il constate :

- 1) la paupérisation de l'industrie locale*
- 2) l'hémorragie de devises à travers le rapatriement des bénéfices exacerbant davantage la dévaluation du dinar et l'endettement*
- 3) la perte d'emplois. A titre d'exemple, il évoque le cas du secteur textile où l'inondation par des entreprises de prêt-à-porter turques et espagnoles a mené vers la fermeture, entre 2011 et 2016, de quelques 300 entreprises tunisiennes et la dissolution de quelques 40 mille emplois.*

Pour ce qui est de la paupérisation de l'industrie locale et de la perte d'emploi il faut corriger suivant les secteurs :

a) les **franchises de restauration** s'approvisionnent massivement en produits locaux, bien moins chers et ne subissant pas les complexités, taxes et arbitrages douaniers. Exception faite pour quelques ingrédients très spécifiques très difficiles à trouver localement comme certaines sauces cuisinées spécialement par exemple.

b) Pour les produits manufacturés dont le textile, le problème est la puissance de l'industrie asiatique (notamment chinoise ou turque) par rapport à l'industrie tunisienne et la franchise ne représente presque rien dans ces importations massivement faites par des entreprises locales non affiliées à des réseaux étrangers.



c) Quant à l'hémorragie de devises c'est une erreur de dire que la cause est le rapatriement des bénéfices par les franchises étrangères. D'abord parce que les franchises sont des entreprises locales qui paient localement des loyers, des salaires, des achats de produits, des services et des charges sociales. Les bénéfices restent dans le pays avec la franchise alors que si les entreprises étrangères s'implantaient directement par des filiales leur appartenant alors oui les bénéfices seraient exportables. Avec la franchise ce sont seulement les redevances qui sont exportées pour rémunérer les services apportés par le franchiseur. Quant aux achats de produits à l'étranger dans le textile par exemple, cela ne change rien qu'il y ait un contrat de franchise ou pas.

L'article dit aussi « *Durant la dernière décennie, un véritable réseau de plaidoyer pour la franchise s'est développé en Tunisie, avec une implication considérable du département de Commerce américain. Outre le [Commercial Law Development Program \(https://cldp.doc.gov/\)](https://cldp.doc.gov/) (CLDP) qui a assisté la mise en place du nouveau cadre légal et qui [donne des formations \(https://cldp.doc.gov/search/node/Tunisia\)](https://cldp.doc.gov/search/node/Tunisia) dans le domaine, ce réseau consiste en plusieurs acteurs dont le [Franchise Business Club \(https://ac-franchise.com/annuaire/franchise-business-club-fbc\)](https://ac-franchise.com/annuaire/franchise-business-club-fbc) et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Tunis (CCIT). » en oubliant de préciser que les formations qui sont faites sont de trois sortes :*

1) expliquer la franchise aux futurs franchisés des franchiseurs tunisiens ou internationaux et les aider à faire des choix raisonnés et éclairés

2) former les futurs franchiseurs tunisiens pour que la Tunisie aussi soit capable d'exporter des franchises et de recevoir des redevances de l'étranger. Car ce n'est pas en se cachant du monde qu'on se met à l'abri, c'est en se comparant au monde et en se formant.

3) former les banquiers, administrations etc... à la bonne compréhension de la franchise pour favoriser son développement car dans tous les pays du monde, après une première phase de lancement par des réseaux étrangers déjà expérimentés en franchise, ce sont des entrepreneurs locaux qui créent leurs propres réseaux de franchise et deviennent majoritaires sur le marché si on excepte le secteur du hamburger.





()

Selon l'article la relation **Franchiseur-franchisé** serait déséquilibrée en faveur du franchiseur.

Le franchisé, quant à lui, serait souvent « *en train de mettre le pied dans un réseau qu'il ne connaît probablement pas, d'exercer un métier qu'il ne connaît pas* ». C'est bien le but des formations que le CLDP et le franchise Business Club ont assuré pour que les futurs franchisés comprennent la franchise, sachent comment chercher l'information et la contrôler.

Et le législateur tunisien a eu la sagesse de préciser dans la loi que « *Chaque contrat de franchise doit être précédé par un document d'information précontractuel (DIP) préparé par le franchiseur et précisant en outre, l'historique de l'entreprise, les données sur le réseau des franchisés et les états financiers, afin d'éclairer le consentement du franchisé avant de s'engager dans le contrat.* » Ce qui n'empêche pas le futur franchisé de tout vérifier et de demander les informations complémentaires dont il a besoin.

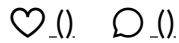
Et l'article conclut en citant Mustapha Jouili : « *La question n'est pas seulement économique d'après lui. « Est-ce qu'on a besoin de ça? », se demande-t-il à propos de McDo comme d'autres géants de l'industrie. « Ce qu'ils sont en train de vendre, ce n'est pas dans nos habitudes. Ce n'est pas seulement une question économique : il s'agit aussi de l'histoire, de la culture, des traditions... ».* C'est une bonne question mais qui décide de la façon dont il veut vivre et consommer ? Quelques politiciens ? Des journalistes ? Des universitaires ? Ou plus démocratiquement les

consommateurs ? Allons-nous interdire le hamburger en Tunisie, les bricks, les mechouis et le couscous en Europe ou en Amérique ou allons-nous nous ouvrir au monde et y vendre aussi nos traditions ?

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

[#franchiseur](/recherche?terms=franchiseur) (/recherche?terms=franchiseur)

[#franchise étrangère](/recherche?terms=franchise%20C3%A9trangère) (/recherche?terms=franchise%20C3%A9trangère)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter




Recommandations d'article

 (/article/30454-
visiteurs-en-mars-2023-à-franchise-expo-paris) 28 mars 2023

Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris


(/article/30454-

 (/article/comment-
devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9) (membre/jeansamper)

Article

Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9

(/article/commen

 (/p/contrat-de-
franchise-les-
liés-pour-
devenir-une-cause-
d'engagement-du-
franchisé) 24 mars 2023

Article

L'espérance de gain comme cause d'engagement du franchisé





[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)



[\(/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9\)](/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9)

2

[1 \(/article/l-esperance-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise\)](/article/l-esperance-de-gain-comme-cause-d-engagement-du-franchise)



Mentions légales • [Conditions générales d'utilisation](#) • [Politique de confidentialité \(/confidentialite\)](#)

