

# Le contrat de franchise internationale : quelques enseignements de la pratique algérienne

## The International Franchise Contract: Some Lessons from Algerian Practice

M'hamed Toufik Bessai<sup>1</sup>

<sup>1</sup> faculté de droit de l'Université Alger 1 (Algerie )Email : toufikbessai@outlook.com

Date de réception: 21/03/2022

Date d'acceptation: 05/06/2022

Date de publication: Juin/2022

### Résumé:

Le but de cet article est d'analyser la pratique algérienne du contrat de franchise internationale par l'étude des principales obligations de ce contrat et le comparant ce faisant à la pratique internationale rapportée par la doctrine et aux analyses juridiques développées à l'international sur ce contrat. Aussi ont été analysées ici les obligations des parties, la recherche de l'équité entre parties inégales ainsi que le problème de la loi applicable et l'éventualité de l'application de la loi algérienne quand bien même les parties auraient choisi la loi nationale du franchiseur. La conclusion étant que la pratique algérienne ne diffère pas de la pratique internationale et qu'il est donc possible d'admettre ici aussi la forte et réelle influence des usages du commerce international.

**Mot clé :** Franchise, loi applicable, concurrence savoir-faire,

### Abstract

The aim of this article is to analyze the algerian practice of the franchizing international contract by the study of the principal obligations of this contract comparing them to the international practice described by the doctrine and the juridical analysis developed abroad about this contrat. So have been analyzed here the obligations of the parties, the research of equity between non equal parties ans also the problem of the applicable law and the occurrence of applying national algerian law even when the partie choiced the franchisor national law. The conclusion is that the algerian practice of this contract is n't different of the international practice so it'so possible to admit that there's also here too a real ans strong influence of the the international trade usages.

**Key words:** Contract, applicable law, competition, know-how

## **Introduction**

Il importe tout d'abord de définir ce contrat. Il est rétif à toute classification connue. Il s'agit en fait d'un contrat innommé *sui generis*.

Le contrat de franchise est un contrat apparu aux Etats unis d'Amérique s'apparentant à la concession exclusive dénommée « *franchising* ». <sup>1</sup> C'est un contrat qui appartient surtout au monde de la distribution bien que des types contractuels aient pour objet la délivrance d'un service ou même la production de biens.

Il a tôt fait de se propager en Europe sans pour autant être défini par la loi. Ce contrat ne fait pas non plus l'objet d'une définition légale en Algérie.

Exemple de rétivité de ce contrat à réglementation étatique, le droit français ne l'appréhende qu'au titre d'un arrêté pris le 23 novembre 1973 pour en franciser le nom et ne le définit du reste à l'occasion que très imparfaitement. <sup>2</sup> La loi dite Doubin, (du nom de son initiateur), édicte des règles tendant seulement à organiser une obligation d'information précontractuelle à la charge de « *Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité* » <sup>3</sup> ce qui est le cas du franchiseur. Il a connu en Algérie un certain succès à la faveur de l'ouverture du commerce extérieur. Des exemples de Franchise de marques connues sont en effet observées. C'est un contrat par le biais duquel des marques se développent à l'international et accroissent ainsi leur notoriété en même temps que leur profitabilité.

On peut cependant le définir à partir de sa pratique de laquelle se sont dégagées ses éléments essentiels. C'est un contrat en vertu duquel une personne, titulaire d'un signe distinctif sous forme de marque dénommée « franchiseur », en concède l'usage exclusif à un commerçant indépendant dénommé « franchisé » auquel il s'oblige à prodiguer d'une façon continue une assistance et un savoir-faire dans une formule de commercialisation éprouvée, le franchisé s'engageant en contrepartie à exploiter ce savoir-faire, utiliser la marque et s'approvisionner sur un mode exclusif s'il y a lieu auprès du franchiseur. <sup>4</sup>

C'est un contrat très pratiqué dans le secteur des services (hôtellerie, restauration, location de voitures etc.)

C'est un contrat à titre onéreux, synallagmatique et commercial conclu entre deux co-contractants indépendants impliquant une coopération étroite entre les parties.

Il est proche de la concession sans pourtant s'y réduire dans la mesure où en plus de l'exclusivité territoriale dont jouit le franchisé à l'instar du concessionnaire, la franchise s'accompagne en outre obligatoirement et forcément d'une licence de marque sur les produits ou services objet du contrat et un transfert de savoir-faire ainsi que d'une assistance commerciale.

Il importe d'ajouter un dernier caractère fondamental qui est l'indépendance du franchisé sur le plan juridique en ce qu'il ne s'assimile pas à une succursale ou une filiale du franchiseur ni *a fortiori* un subordonné salarié.

C'est une figure est née entièrement de l'imagination des acteurs du commerce qui l'ont affinée au cours d'une pratique constante.

La doctrine a recueilli les fruits de cette pratique et a pu systématiser les éléments essentiels qui permettent de qualifier un contrat de franchise comme tel :

- la communication de savoir-faire
- l'assistance commerciale et la coopération entre les parties
- la mise à disposition du droit d'user de la marque du franchiseur

Il faut ajouter que née à l'intérieur des pays, cette pratique a vite connu une internationalisation du fait de la mondialisation de l'économie.

Rien d'étonnant donc à ce qu'émerge le contrat de franchise internationale.

L'Algérie en est du reste pratiquante avec des franchises de marques telles celles d'Yves Rocher, d'Afflelou, de Hilton de Hayat regency d'Ibis Sergent Major, Orchestra, Mango, Adidas, Nike, Benetton, Carré Blanc, Celio, Zara, Tape à l'Œil, Jennifer etc. ainsi on décompte à août 2019 une centaine de franchises.

Les franchises recensées sont diverses mais on peut retenir de la pratique observée trois grands types de franchise : franchise de service, franchise de production et franchise de distribution<sup>5</sup>

- La franchise de service, lorsque le franchisé fournit un service sous l'enseigne de son franchiseur :

Services matériels : Chaines d'hôtellerie notamment mais aussi location de voitures, teinturerie (cinq à sec)

Services immatériels : l'activité de conseil, (recrutement, management) agences matrimoniales, immobilières, clubs de beauté, assistance médicale etc.

- La franchise de production, lorsque le franchisé fabrique lui-même les produits de la franchise

Le franchiseur transfère au franchisé outre la technique commerciale, la technique de fabrication du produit on la retrouve dans l'agroalimentaire pour les produits périssables qu'il est compliqué d'exporter. ( ex Yoplait, Coca Cola, Mc Donald)

- La franchise de distribution, où le franchisé vend les produits du franchiseur, sous l'enseigne de la franchise.

Le franchiseur transfère au franchisé une technique commerciale, une marque, une enseigne de façon à installer sur le territoire du franchisé une chaîne de points de vente présentant un aspect extérieur identique et vendant les mêmes articles selon une politique commerciale identique.

Si le franchiseur n'est pas le producteur, il s'agit de franchisage de distribution-sélection, le franchiseur transférant au franchisé un savoir-acheter ou sélectionner et un savoir-vendre. On trouve cette sorte de franchise dans le textile et la lunetterie (Afflelou).

L'Algérie a vu se développer récemment ce contrat dans sa pratique internationale<sup>6</sup>. Nombre de contrats en ont résulté dont il convient d'examiner la teneur à la lumière des enseignements de la doctrine pertinente et du droit en vigueur. Des exemples de contrats effectivement négociés par des franchisés établis en Algérie illustreront le propos ici énoncé et donneront quelques indications sur la pratique algérienne.

Il s'agira de faire la revue des obligations des parties, de s'interroger sur la loi applicable tant il est vrai que ces contrats sont souvent sinon toujours, pour l'Algérie, internationaux. Il s'agira enfin de s'interroger sur la possible intervention, d'ordre public s'entend, du droit interne.

## **1. Les obligations des parties**

Ce contrat bien que non défini<sup>7</sup> par la loi, connaît une modélisation qui permet d'en identifier les obligations pesant sur chacune des parties.

### **1.1 Les obligations du franchiseur :**

Il importe de signaler ici que la pratique a instauré préalablement à la conclusion du contrat une obligation d'information du franchisé à la charge du franchiseur sur l'ancienneté et l'expérience de l'entreprise, l'état et les perspectives de développement du marché concerné, l'importance du réseau d'exploitants, la durée, les conditions de renouvellement, de résiliation et de cession du contrat, ainsi que la clause d'exclusivité s'il y a lieu.

#### **1.1.1. L'obligation préventive d'information précontractuelle**

Une telle obligation n'existe pas en droit algérien qui ne consacre pas ce contrat dans ses textes. Il n'existe pas non plus, à l'instar de ce qu'a fait la loi Doubin en France de texte

encadrant de façon indirecte les contrats d'exclusivité, la France s'étant manifestement inspirée du reste, du *full disclosure act*<sup>8</sup> du droit des Etats-Unis d'Amérique obligeant le franchiseur à divulguer toutes les informations de nature à épargner au futur franchisé avec lequel il négocie le contrat les risques d'une exécution du contrat contraire à ses attentes.

Il reste que pour l'Algérie, l'obligation d'information, si la loi applicable est algérienne en vertu du choix des parties<sup>9</sup>, peut être induite du texte des articles 82 et 86 du code civil consacrés respectivement à l'erreur essentielle sur une qualité de la chose objet du contrat ou de la personne du cocontractant et au silence d'une des parties sur une qualité essentielle de la chose objet du contrat.

Mais de disposition consacrant expressément une obligation d'information dans les termes précis et avec le détail des lois française et des Etats-Unis, point du tout.

Cette obligation existe en faveur du consommateur dans la loi qui y est consacrée et dans les dispositions relatives aux pratiques commerciales.

Le franchisé partie faible au contrat, peut-il s'en prévaloir ? La loi sur les pratiques commerciales ne l'inclut pas dans sa définition lorsqu'elle dispose en son article 3 : *Consommateur : toute personne physique ou morale qui acquiert ou utilise, à des fins excluant tout caractère professionnel, des biens ou des services mis en vente ou offerts ;*

L'exigence de la fin non professionnelle de la transaction l'exclut donc du champ de la protection et des bénéficiaires de l'obligation de renseignement.

Il en est de même pour le droit de la consommation dont la loi définit le consommateur en son article 3 comme : *« toute personne physique ou morale qui acquiert à titre onéreux ou gratuit, un bien ou un service destiné à une utilisation finale, pour son besoin propre ou pour le besoin d'une autre personne ou d'un animal dont il a la charge ; »*

Ne bénéficiant pas du statut de consommateur, il ne peut prétendre au bénéfice de l'obligation générale d'information édictée respectivement par l'article 17 de la loi du 25 février 2009 relative par l'article à la protection du consommateur et la répression des fraudes<sup>10</sup> et l'article 4 de la loi du 23 juin 2004, fixant les règles applicables aux pratiques commerciales<sup>11</sup>

La jurisprudence algérienne peut comme cela a été fait ailleurs suppléer à cette lacune en « découvrant » cette obligation dans les directives générales des articles 82 et 86 du code civil et en leur faisant ainsi accomplir une œuvre protectrice d'un consentement éclairé.

Ce disant, et en tout état de cause, il n'est pas pensable ainsi que l'écrit à juste titre un auteur, « le droit exige fût-ce implicitement, que le consentement soit précédé par une information complète et loyale donnée par l'offreur à l'acceptant et réciproquement. Et que *« nier l'existence (...) de cette obligation générale d'information, ce serait « admettre que l'une des fonctions du droit des contrats est de stimuler la transmission d'informations déloyales, d'encourager des comportements de mauvaise foi dès le stade de l'offre et donc des négociations et ce alors même que le principe de la bonne foi contractuelle constitue l'un des socles majeurs de l'exécution des contrats »*<sup>12</sup>.

L'obligation d'information est jugée essentielle par le guide d'UNIDROIT qui insiste particulièrement sur son respect durant la négociation du contrat : *« En matière de franchise, l'information pré-contractuelle est particulièrement importante. Cela implique que le franchiseur donne au franchisé potentiel toutes les informations permettant à ce dernier d'apprécier correctement le système de franchise dans lequel il envisage d'entrer. Cette obligation d'information est intimement liée à l'obligation de bonne foi et de loyauté. »*<sup>13</sup>

### **1.1.2. Transmission au franchisé du droit d'exploiter les signes distinctifs et le savoir-faire :**

La transmission du droit d'utiliser la marque du franchiseur est essentielle.<sup>14</sup>

Le droit d'utiliser la marque du franchiseur doit en effet être transféré au franchisé.

Les contrats tirés de la pratique algérienne consultés transcrivent parfaitement cette obligation :

« 10.2. *FRANCHISEUR* accorde au franchisé, pour la durée du présent contrat et dans le cadre des Locaux désignés en annexe [1], le droit exclusif d'utiliser à titre d'enseigne la marque (XXX) ainsi que tous Droits de Propriété Intellectuelle (notamment tous logos, sigles, slogans publicitaires, modèles et, plus généralement, tous objets ou autres éléments caractéristiques, tels que la forme, la couleur, l'agencement et la décoration établis par *FRANCHISEUR*, pouvant se rattacher directement à la gestion ou à la commercialisation du réseau de franchise *FRANCHISEUR*, selon les spécifications contenues dans le Manuel *FRANCHISEUR*) ».

Un autre contrat consulté stipule :

*1. L'obligation principale pesant sur le Franchiseur en vertu du présent Contrat consiste en la concession des droits d'utilisation exclusifs au bénéficiaire du Franchisé portant sur le Système XXX de Location de Voiture et ses composantes, tels que définis à l'Article 1, alinéa 1. (...) »*  
La transmission du savoir-faire de son côté, est le cœur du contrat de franchise sans lequel il perd cette qualification pour tomber sous celle du contrat de concession ou du contrat de distribution.<sup>15</sup>

L'assurance d'un vade-mecum de la commercialisation de la marque est un must de ce contrat. Des manuels sont livrés décrivant les techniques de commercialisation du franchiseur, une formation explicitant ces contenus didactiques est assurée aux cadres dirigeants et au personnel du franchisé.

Des actualisations de ces techniques et de cette formation sont compris dans cette obligation.

En témoignent ces stipulations de contrats tirés de la pratique algérienne :

*3.2. XXX s'engage à fournir au Franchisé le savoir-faire ainsi que toutes ses améliorations et développements tels que définis à l'article 5 du présent Contrat. »*

Un autre contrat stipule à son tour :

*1. Le Système XXX comprend plus particulièrement les éléments suivants:*

*(...)*

*d) le Savoir-Faire concernant le Système XXX, qui est mis à jour régulièrement en fonction de l'état de d'avancement;*

étant précisé plus loin que « 1. *L'objet de la présente Franchise porte sur le droit et l'obligation exclusive du Franchisé de:*

*a) utiliser et se servir, à l'intérieur du Territoire (Art. 2) et pour la durée du présent Contrat (Art.26) des marques et des logotypes XXX recensés à l'Annexe 1, du nom "XXX" ainsi que des noms commerciaux "XXX Rent a Car", "Système de Location de Voiture XXX", "Savoir-Faire concernant le Système XXX" et " Manuel concernant le Système XXX", tout cela dans les limites fixées et régulièrement modifiées par XXX et uniquement pour l'exploitation d'une activité de franchise XXX, conformément au présent Contrat; (souligné par moi)*

### **1.1.3. Assistance technique et commerciale, obligation de conseil et de formation :**

- Le franchiseur doit fournir une assistance technique et commerciale au franchisé au moment de l'installation de la franchise en ce qu'il doit lui prodiguer conseil et aide à l'effet de bien choisir l'emplacement des locaux abritant l'exploitation de l'activité.
- Il doit également aussi poursuivre cette assistance pendant toute la durée du contrat à l'effet d'assurer le maintien du niveau de production et de commercialisation, et d'assurer le caractère uniforme et identique du service et des produits dans tout le réseau franchisé. La clientèle doit pouvoir rencontrer le même accueil, les mêmes services et les mêmes produits quel que soit l'endroit auquel il s'adresse dans le réseau de franchise.
- Le franchiseur doit assurer à son cocontractant l'exclusivité territoriale en s'engageant non seulement à ne pas le concurrencer mais aussi à ne pas conclure de franchise sur le produit ou le service franchisé avec autrui sur le territoire de la franchise accordée.

- Les exemples contractuels suivants tirés de contrats inédits non divulgués stipulent dans cette optique :
- « *Formation et Assistance en matière d'Exploitation :*
- *XXX s'engage à fournir au Franchisé, avant et après l'ouverture de la Franchise par les soins de son Directeur Général, une formation et une assistance en matière d'exploitation telles que XXX les considère nécessaires en l'espèce. Le Franchisé s'engage quant à lui à recevoir une telle assistance et à suivre les stages de formation qui seront organisés dans des lieux spécifiés ultérieurement par XXX. Cette assistance prendra la forme de conseils et d'instructions concernant la mise en place de l'activité commerciale. »*
- Un autre contrat stipule dans le même style :
- « *3.8. FRANCHISEUR fournira au Franchisé la formation telle que définie à l'article 6 de ce Contrat ».*
- « *3.3. FRANCHISEUR devra assister le Franchisé (i) lors de l'ouverture des Locaux pour aider au démarrage de l'activité, pour s'assurer notamment de la conformité des Locaux à la Charte des Spécifications Architecturales et plus généralement aux normes d'aménagement et de tenue des Locaux (présentation des marchandises) et des vitrines éditées par FRANCHISEUR, (ii) ainsi que pendant toute la Durée du Contrat au moyen de contacts et visites réguliers ».*

## **1.2. Les obligations du franchisé**

### **1.2.1. : l'investissement incombe au franchisé :**

C'est là que réside l'avantage du franchisage pour le franchiseur : étendre sa marque et sa notoriété sans bourse délier.

Le franchisé doit fournir le local qui abritera la franchise. Le choix du lieu de ce local est fait en collaboration avec le franchiseur. Le franchisé doit investir dans les travaux et réalisations à même de rendre ce local exploitable selon les normes et l'agencement du franchiseur.

Les exemples contractuels consultés stipulent :

« *4.9. Le Franchisé devra acheter et installer à ses frais le terminal point de vente et les logiciels conformes aux recommandations du Franchiseur en vue de l'exploitation d'un commerce. Il devra les acquérir auprès de fournisseurs désignés et agréés par FRANCHISEUR pour des raisons techniques. Il devra en outre pour les mêmes raisons faire assurer la maintenance du logiciel et du matériel auprès de prestataires désignés et agréés par FRANCHISEUR. »*

Un autre contrat stipule :

« *Obligations du franchisé*

« *b) prendre en charge à ses frais les manifestations, séminaires, etc. susceptibles d'être organisés afin de favoriser l'échange d'informations pour assurer et promouvoir l'application uniforme du Système XXX de Location de Voiture (Art. 8);*

*c) disposer à tout moment d'un parc de véhicules assurés, conformément aux dispositions de l'Art. 10;*

*d) employer à tout moment et en nombre suffisant un personnel bien formé qui, de par sa présentation, sa tenue et surtout ses aptitudes, est capable de servir les clients selon l'image de qualité qui caractérise XXX et de leur louer des véhicules conformes aux normes de qualité établies dans le Manuel concernant le Système XXX ;*

*e) développer la Franchise à l'échelle du Territoire du mieux possible (Art. 11) et habiliter des comptoirs de location au niveau des aéroports et des principaux sites recensés à l'Annexe 2; »*

### **1.2.2. : Paiement de redevances :**

Le franchisé s'acquitte tout d'abord d'un droit d'entrée auprès du franchiseur, puis de redevances périodiques annuelles calculées selon un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé.

La pratique mondiale est en ce sens et celle de l'Algérie n'y fait pas exception.

Exemples contractuels :

« Art. 21

*Redevances de Franchise*

*1. Le Franchisé s'engage à payer:*

*a) une somme forfaitaire non-remboursable d'un montant de € 35.000 Euros exigible au moment de la signature du présent Contrat ainsi que,*

*b) une redevance de franchise équivalant à 5,0 % par année civile (dénommée ci-après: Année) sur le Revenu total annuel Net généré par la Franchise, mais en tout état de cause la somme de € 20.000 Euros minimum par an.(...) »*

Un autre contrat prévoit aussi

« 4.2. Le Franchisé devra payer un Droit d'Entrée s'élevant à 12,000 euros hors taxes pour les premiers Locaux ouverts et euros 8,000 hors taxes pour chaque local ouvert ensuite sur le Territoire Exclusif et sur les Territoires Exclusifs Subséquents tels que définis aux annexes »(...)

« 4.4. Le Franchisé devra payer à FRANCHISEUR des Royalties s'élevant à 3% du Chiffre d'Affaires réalisé dans les Locaux par virement bancaire opéré de façon trimestrielle au 30 Avril, 31 Juillet, 31 Octobre et 31 Janvier. Ces Royalties seront payées en contrepartie du droit d'usage du nom commercial, de l'assistance commerciale du FRANCHISEUR (visites régulières et contacts téléphoniques ou par e-mail), de l'assistance fournie par FRANCHISEUR à l'ouverture des locaux pour vérifier leur conformité à la Charte des Spécifications Architecturales et pour aider au démarrage de l'activité ainsi que de la fourniture au Franchisé des supports de commercialisation suivants : catalogues, emballages, publicité sur le lieu de vente, décoration de vitrine, à l'exclusion des Opérations Spéciales. »

### **1.2.3. : Respect des normes requises par le franchiseur :**

Le franchisé doit respecter les normes de présentation et de production (lorsqu'il s'agit d'une franchise de production) du produit ou du service objet de la franchise afin d'assurer l'unité et la similitude du produit ou du service à ceux du franchiseur.

Il doit déployer les efforts requis pour assurer une exploitation idoine de son établissement.

Il doit accepter à cet effet les contrôles qu'effectuera le franchiseur et prévus dans le contrat.

Sa comptabilité doit être tenue selon les instructions du franchiseur qui peut effectuer des contrôles à cet effet.

Exemples contractuels algériens :

Le franchisé s'y engage :

*a) appliquer le Système XXX de Location de Voiture dans toute sa dimension et dans le strict respect des dispositions contenues dans le Manuel concernant le Système XXX ainsi que des "Lignes Directrices et Principes" du Système XXX (Art. 5); »*

ou bien

*4.1. Dans l'exercice de ses obligations au titre du présent Contrat ainsi que pour son interprétation et son exécution, le Franchisé agira en toute bonne foi et dans le respect des règles applicables. Pendant la durée de ce Contrat, le Franchisé représentera la marque et le réseau FRANCHISEUR/ tant dans le cadre de ses actions et de celles de ses employés, que de la disposition et de l'aspect de ses Locaux et des techniques de gestion et de commercialisation utilisées.*

*Le Franchisé s'engage à développer un réseau de magasins à l'enseigne ..... " tel que prévu par le Plan de Développement défini en annexe 3, ces magasins étant exploités*

*conformément au Savoir-faire et aux dispositions prévues par le présent Contrat, et notamment à l'article 8.*

*En conséquence, le Franchisé s'engage dans l'intérêt du réseau à mettre en place, à maintenir et à développer, la qualité des services et des produits vendus sous le nom commercial ... et à ne pas critiquer la gestion ou l'exploitation du réseau ou de l'un de ses membres. »*

#### **1.2.4. Respect de la confidentialité du savoir-faire transmis :**

Le savoir-faire transmis est la caractéristique du contrat. Il est donc normal que celui-ci soit protégé par le secret et la confidentialité et que le franchisé y soit tenu.

Cette obligation découle de celle plus générale celle de la protection du savoir-faire, et de l'identité du réseau.

Exemple de contrat conclu en Algérie :

*1. Le Franchisé s'engage à respecter la confidentialité de l'ensemble des informations relatives à l'organisation et au développement du Système \*\*\* la présente obligation s'appliquant en particulier à toute information figurant dans le Manuel concernant le Système \*\*\*ou transmise soit par écrit soit verbalement, ou à toute autre rapport. Toute information de cette nature revêt le caractère de secret d'entreprise ou de fonctionnement de\*\*\*Le Franchisé ne peut faire usage des informations fournies par \*\*\* (le Savoir-faire \*\*\*) que pour les besoins de la Franchise.*

*2. De plus, le Franchisé s'engage, pour la durée du présent Contrat, à ne pas divulguer à des tiers les informations portées à sa connaissance avant ou après la signature du présent Contrat. Le Franchisé prendra toutes les précautions pertinentes afin d'empêcher l'accès par des tiers aux secrets d'entreprise ou de fonctionnement de \*\*\*; notamment en imposant à ses employés présents et futurs de s'engager par écrit à respecter la confidentialité dans leurs agissements. le franchiseur sera autorisé à vérifier à tout moment, soit personnellement, soit par l'intermédiaire d'une tierce partie fondée professionnellement à vérifier secrètement si l'obligation de confidentialité a bel et bien été imposée aux employés du Franchisé.*

*Les obligations du Franchisé découlent notamment des dispositions de ce Contrat ainsi que du contenu du Manuel. Le Franchisé devra également se conformer aux recommandations pouvant être émises par les responsables régionaux de FRANCHISEUR et relatives notamment à la présentation du magasin et des vitrines, aux marchandises...*

*(...) »*

#### **1.2.5. : respect éventuel de l'exclusivité de l'approvisionnement :**

L'exclusivité de l'approvisionnement n'est pas typique du contrat de franchise mais il peut arriver qu'elle soit intégrée dans les engagements du franchisé. Le franchisé peut distribuer sous la marque du franchiseur des produits qui ne sont pas fournis par celui-ci.

Un exemple de contrat de la pratique algérienne confirme ce fait :

*4.5. En contrepartie de l'exclusivité accordée au Franchisé sur le Territoire, le Franchisé devra se fournir exclusivement auprès du FRANCHISEUR ou des fournisseurs agréés par FRANCHISEUR afin de respecter principalement la cohésion de la marque et du réseau compte tenu des spécificités objectives de qualité et de la nature saisonnière des biens distribués par FRANCHISEUR*

#### **1.2.6. : Obligation de non –concurrence :**

Il est également souvent inclus dans le contrat une clause de non concurrence post-contractuelle qui par laquelle le franchisé s'engage à ne pas concurrencer le réseau du franchiseur pendant une durée et sur un espace précis.

Exemple de contrat conclu pour une franchise en Algérie :

*Art. 19*

*Interdiction de Concurrence*



1. Pendant la durée du présent Contrat, il est interdit au Franchisé de prendre part, directement ou indirectement, à une affaire réputée concurrente à celle de \*\*\*, ni de se porter acquéreur d'une telle affaire, ni encore d'entretenir des relations d'affaires ou prêter ses services à toute autre entreprise concurrente, soit directement, soit indirectement, soit encore en tant que salarié ou en tant que travailleur indépendant, voire même en tant qu'actionnaire.

2. L'interdiction de concurrence mentionnée ci-dessus restera en vigueur sur le Territoire sans autre forme de compensation pour une durée d'un an après expiration du présent Contrat.

### **1.2.7. : Réalisation d'un chiffre d'affaires minimum :**

Il est toujours stipulé dans le contrat une clause selon laquelle, le franchisé doit sous peine de non renouvellement du contrat réaliser un chiffre d'affaires annuel minimum à l'aune duquel se vérifie la justesse du choix du franchisé par le franchiseur et la capacité du franchisé à assurer le succès de la marque.

La clause suivante souvent insérée illustre cette obligation

« Article 9 : rendement :

*Le franchisé devra réaliser au minimum un chiffre d'affaires hors taxe de .... Euros la première année, de .... Euros la deuxième année, de .... Euros la troisième année, de .... Euros la quatrième année.*

*Ces chiffres pourront être réactualisés d'un commun accord, en fonction de la conjoncture et de la concurrence. »*

## **2. La fin du contrat :**

La fin du contrat advient soit par l'arrivée du terme convenu par les parties, soit de façon impromptue

### **2.1.: Extinction du contrat à l'arrivée du terme convenu**

Le contrat est toujours à durée déterminée, renouvelable par tacite reconduction sauf préavis adressé par l'une des parties dans un délai déterminé.

Article 26 du contrat précité :

*Durée du Contrat*

*Le présent Contrat prend effet à compter de sa signature (Date d'Effet) et est conclu pour une période fixe d'une durée de 5 (cinq) ans. Il sera reconduit sur des périodes successives d'une durée de ...ans chacune, sauf résiliation par l'une des Parties dans un délai de 12 (douze) mois et moyennant préavis écrit préalablement à la fin de la période alors en vigueur.*

Cette caractéristique du contrat laisse le franchisé sous la menace d'un non renouvellement et peut affecter l'indépendance de ce dernier qui pourrait être enclin à accepter une forme de subordination.

Même si la notion d'intérêt commun de collaboration qui imprègne ce contrat atténue un peu cette observation sévère.

### **2.2. : Extinction prématurée : manquement d'une des parties à ses obligations :**

En l'absence de stipulation précise et expresse des parties quant à la résiliation unilatérale, c'est le droit commun applicable qui dicte la solution à savoir qu'un contrat ne peut être révoqué que par l'accord des parties ou pour les causes que prévoit la loi. Mais ce n'est jamais le cas dans les contrats de franchise internationaux où les parties prévoient toujours des modalités de résiliation précises pour faute.

La résiliation intervient à l'initiative de la partie qui reproche à l'autre l'inexécution de ses obligations.

De façon générale, le franchiseur résilie le contrat lorsque le franchisé

- Est en incapacité d'exercer son activité (suite à la liquidation de la société, à une perte de droits d'exploitation, ou à une non-conformité).

- n'a pas respecté certains termes du contrat, comme l'application du concept, ou l'approvisionnement exclusif auprès de certains fournisseurs.
- a donné des informations fausses à son sujet avant la signature du contrat.

De son côté le franchisé peut résilier le contrat lorsque le franchiseur n'a pas satisfait à ses obligations essentielles, notamment se rend fautif d'un manquement à son obligation de transférer le savoir-faire, d'assister commercialement le franchisé.

Ce long mais clair et éloquent exemple de la pratique algérienne l'illustre à souhait :

*1. Chaque Partie peut mettre fin au présent Contrat pour faute sans préavis.*

*2. XXX peut en particulier résilier le présent Contrat sans préavis dans l'éventualité où le Franchisé :*

*a) n'a toujours pas exploité la Franchise dans les six mois suivant la Date d'Effet ou se trouve dans l'incapacité d'exploiter activement la Franchise sur plus de 7 (sept) jours consécutifs ;*

*b) enfreint une quelconque obligation découlant du présent Contrat en rapport avec la gestion et l'exploitation de la Franchise, la qualité des véhicules et/ou des services prêtés aux clients, en dépit d'avoir déjà reçu de la part de XXX un premier avertissement pour manquement à cette même obligation et deux avertissements pour manquement à d'autres obligations au cours des douze derniers mois ou ne répare pas ce manquement dans les délais impartis par XXX*

*c) transgresse l'interdiction de concurrence (Art. 19) et/ou l'obligation de confidentialité (Art. 18);*

*d) ignore de façon réitérée les droits de XXX à être informé en temps opportun ou à exercer son contrôle (Art. 22, 23);*

*e) transfère ou cède le présent Contrat ou les droits y figurant sans le consentement de XXX (Art.25);*

*f) devient insolvable ou déclare la faillite de la société;*

*g) dépose le bilan ou formule une demande de composition ou de liquidation judiciaire de la société, sauf retrait de cette demande dans un délai de 2 (deux) mois;*

*h) accuse du retard dans le paiement de toute somme due au titre du Système d'Interface ou de tout paiement dû au titre des redevances de franchise et/ou de sa contribution à la publicité supérieur à 10,000.00€ pendant plus de 21 (vingt et un) jours naturels;*

*i) met en péril l'image de XXX sur le Territoire, en se refusant par exemple à satisfaire les revendications et les créances légitimes des fournisseurs, des bailleurs ou de quiconque entretenant des relations d'affaires avec le Système XXX ou en adoptant une conduite ou des positions à l'égard de tierces parties pouvant nuire à la réputation du Système XXX et à celle des autres Partenaires Franchisés;*

*j) transmet des rapports d'activité erronés (Art. 22) en évaluant à la baisse le chiffre d'affaires de plus de cinq pour cent ;*

*k) omet d'assurer une présence continue sur les lieux précisés à l'Annexe 2 (Art. 11, alinéa1).*

*3. Le Franchisé peut résilier le présent Contrat sans préavis au cas où XXX :*

*a) cesse ses activités commerciales;*

*b) entame une procédure de mise en liquidation ou de composition.*

### **3. L'internationalité du contrat de franchise ou le problème de la loi applicable au contrat :**

La recherche de loi applicable au contrat de franchise internationale est justiciable des solutions du droit international privé en matière de contrats et souvent de la pratique normalisée par mes usages du commerce international.

**3.1. Les solutions du droit international privé des contrats :**

3.2. La solution de telles questions, réglées par le droit international privé des contrats, dépend du juge saisi, tant la relation entre la compétence législative et la compétence judiciaire est fondamentale.

Le juge compétent est souvent désigné dans une clause d'élection de for.

Le contrat suivant conclu entre un franchisé algérien et un franchiseur allemand désigne du même coup le juge allemand et la loi allemande.

« *Ce Contrat, son interprétation ainsi que tout conflit pouvant en découler seront régis exclusivement par la loi allemande. Les tribunaux compétents seront ceux siégeant à Munich. XXX (le franchiseur)<sup>16</sup> peut toutefois choisir d'instituer des poursuites judiciaires auprès de tout autre tribunal ayant compétence.* » stipule en effet un des contrats consultés.

Cette solution n'est pas isolée. La pratique enregistre ici que c'est presque toujours la loi et le juge du pays du franchiseur qui sont choisis.

Un autre contrat consulté<sup>17</sup> édicte dans la même veine :

« *ARTICLE 18 – JURIDICTION ET DROIT APPLICABLE*

*Tout différend découlant et/ou en relation avec l'interprétation et/ou l'exécution et/ou des suites du présent Contrat sera définitivement tranché par les Tribunaux de Marseille.*

*Ce contrat est soumis et devra être interprété en application des lois et règlements français ».*

L'arbitrage international est curieusement rarement stipulé.

Ce n'est pas une mauvaise chose si l'on a égard au fait que le contentieux du franchisage peut porter sur des questions non arbitrables d'ordre public comme le sont celles relatives au droit de la concurrence, l'arbitre ne pouvant prononcer d'injonctions de sanctions ou d'exemption qui sont des questions de droit administratif de la compétence exclusive du Conseil de la concurrence.<sup>18</sup>

Les conséquences civiles de ces sanctions ou exemptions peuvent être envisagées comme pouvant être dans le champ de compétence d'un arbitre, une fois prononcées et définitives.

Même si l'inarbitrabilité des litiges mettant en cause l'ordre public est réduite dans la pratique internationale européenne à la portion congrue de l'état des personnes et de la chose pénale, le juge algérien éventuellement saisi de l'exequatur d'une décision arbitrale rendue par un arbitre qui s'est déclaré compétent, aura beau jeu de refuser son *exequatur* sur le fondement de l'article 1003 du code de procédure civile<sup>19</sup> édictant qu' « *On ne peut compromettre sur les questions concernant l'ordre public, l'état et la capacité des personnes* », l'ordre public économique intéressé par les questions de concurrence de par l'organisation du marché à laquelle il veille, peut être affecté par un arbitrage consacré à une question de franchise, celle-ci étant aussi à côté du contrat concernant les seules parties privés, un thème d'ordre public.

La question mérite donc d'être posée dans le cadre de l'enseignement qui suivra cette fiche détaillée.

C'est peut-être à l'effet de prévenir de tels écueils que l'on trouve le type de clauses suivantes :

« *Ce Contrat, son interprétation ainsi que tout conflit pouvant en découler seront régis exclusivement par la loi allemande. Les tribunaux compétents seront ceux siégeant à Munich. XXX peut toutefois choisir d'instituer des poursuites judiciaires auprès de tout autre tribunal ayant compétence.* » stipule en effet un des contrats consultés.

Pour ce qui est du juge étatique, la solution réside dans les règles de conflit de sa loi nationale.

Le juge algérien éventuellement saisi d'un litige relatif à un tel contrat devra :

- Si sa compétence est contestée par le défendeur sur le fondement d'une clause compromissoire insérée dans le contrat, vérifier l'existence de la clause ou de la convention d'arbitrage éventuellement produite par le défendeur à l'instance. Si elle

existe rendre un jugement d'incompétence conformément à l'article 1045 du Code de procédure civile<sup>20</sup>

- Sinon examiner la demande et dès lors :

- S'assurer s'il y a lieu de son caractère international en s'aidant des critères de l'internationalité des contrats et juger de l'élément d'extranéité qui apparaît dans le contrat afin d'en conclure quant au caractère pertinent de cet élément à justifier l'internationalisation réelle du contrat en cause, le critère économique étant le plus parlant par le truchement de l'exploitation par induction de la définition par code de procédure civile algérien de l'arbitrage international à l'article 1039 du code de procédure civile.

Le jeu des critères connus dans les principes fondamentaux du droit international privé des contrats, gardant toute sa pertinence et sa validité ici.

En ce compris le critère décisif qui est celui de l'opération transcendant les intérêts d'un seul Etat, consacrée du reste par le législateur algérien dans le code de procédure civile et administrative (CPCA) à propos de l'internationalité de l'arbitrage<sup>21</sup>

- Qualifier le litige c'est-à-dire décider à quelle catégorie de droit interne il appartient en s'appuyant sur son propre droit conformément à la directive de l'article 9 du code civil en opérant son classement dans la catégorie des obligations contractuelles après avoir constaté dans le contrat de franchise l'existence d'une convention par laquelle une partie s'est obligée envers une autre partie « à donner, faire ou ne pas faire quelque chose » conformément à la définition qu'en donne le code civil à l'article 54.

- appliquer la règle de conflit du for en matière d'obligations contractuelles comme l'édicte l'article 18 du code civil et donc

- Vérifier l'existence ou non d'une clause de droit applicable au contrat :

- si elle existe :

. Consulter quelle loi les parties ont choisie,

. Juger du caractère réel de la relation que cette loi possède avec le contrat ou les contractants c'est-à-dire vérifier le caractère non fictif du lien que la loi choisie possède avec le contrat

Si ce lien est réel, appliquer les solutions de la loi choisie

S'il ne l'est pas et présente donc un caractère fictif :

- substituer à la loi choisie, une autre loi parmi les solutions alternatives de l'article 18 du code civil c'est-à-dire la loi du domicile commun ou de la nationalité commune des parties.

Si elles n'ont ni domicile commun, ni nationalité commune, appliquer la loi du lieu de conclusion du contrat

- si les parties n'ont pas exercé un choix de loi applicable :

appliquer les règles de conflit alternatives à la loi d'autonomie c'est-à-dire ici aussi alternativement soit la loi du pays de domicile commun soit celle de nationalité commune, soit la loi du lieu de conclusion du contrat.

En pratique cependant il faut savoir surtout que ce contrat, création pure de la pratique dont la consécration légale interne n'a été enregistrée dans certains pays comme en Europe que longtemps après son apparition sous l'effet du développement du droit de la concurrence et des percées faites par la protection du plus faible dans les contrats, est surtout un contrat dont nombre de solutions sont fournies par la pratique internationale qui a dessiné une modélisation de celui-ci.

### **3.2. Un contrat normalisé à l'international : la pratique source de droit :**

La franchise est l'exemple même des contrats construits par la pratique.

Peu de consécration législative, absence de définition légale, tout cela concourt à laisser le principe de la liberté contractuelle déployer ses effets.<sup>22</sup>

Contrat *sui generis* par excellence, il est innommé et ne fait l'objet d'aucune construction légale étatique.

C'est sa structure unique et son succès qui l'ont imposé comme mode d'organisation de réseau de distribution de marque de procédé et d'expansion commerciale.

Il a été vu en effet comme un excellent levier d'internationalisation de la distribution et des services

Il s'est doté d'organisations corporatistes comme *l'international franchise association* née aux Etats Unis d'Amérique en 1950, le *World Franchise Council* fondé en 1994, regroupant 40 associations nationales et dont la mission normative « moue » ou *soft* se déduit aisément du *code of ethics* qu'il s'est donné et qui contient nombre de recommandations aux franchiseurs qui sont autant de futures clauses des contrats qui naîtront. Idem du reste pour la fédération européenne de la franchise fondée en 1972 constituée de 20 associations nationales de ce continent se donnant pour mission l'«*Autorégulation - promouvoir le modèle d'entreprise de la franchise conformément à un cadre d'autorégulation pour l'éthique en matière de franchisage* ». <sup>23</sup>

On retrouve ainsi des ressemblances nombreuses entre les contrats de franchise et une structure type qui le singularise et dont l'exemple contractuel que nous possédons pour l'Algérie ne se démarque pas dans ses grandes lignes.

### **3.3. : les interventions possibles du droit étatique :**

#### **3.3.1. : C'est un contrat d'adhésion à partie faible : le statut dépendant du franchisé :**

Il n'échappe pas à l'observateur de la pratique de ces contrats que le franchisé est dans une situation d'infériorité par rapport au franchiseur qui n'accepte jamais de contracter que pour une période déterminée durant laquelle il juge de la capacité du franchisé à « porter » sa marque ou son procédé et à la faire prospérer. L'incertitude dans laquelle est installé le franchisé le met à la merci de son cocontractant qui peut en abuser.

Il importe que le juge soit attentif à cette question, si d'aventure la loi algérienne est déclarée applicable. Il peut puiser dans l'arsenal du code civil où le contrat d'adhésion figure en bonne place et pour lequel ledit code n'exige pas la présence d'un consommateur pour juger du caractère possiblement inique du « *projet réglementaire* » (c'est justement son expression à l'article 70) que constitue le contrat d'adhésion. Le code réserve un statut protecteur à l'adhérent en son article 110 ainsi libellé :

« *Art. 110. - Lorsque le contrat se forme par adhésion, le juge peut, si le contrat contient des clauses léonines, modifier ces clauses ou en dispenser la partie adhérente et cela, conformément aux règles de l'équité. Toute convention contraire est nulle.* »

Le fait que toute convention contraire soit déclarée nulle indique bien le caractère d'ordre public de cet article. Il y a lieu bien sûr d'analyser attentivement le contrat pour le qualifier de projet réglementaire auquel aurait adhéré par simple acceptation et sans discussion le franchisé.

Il y lieu aussi de noter que l'obligation mise à la charge du franchiseur par le droit européen d'information préalable durant la négociation du contrat incombant au franchiseur dans un effort évident d'autorégulation.

#### **3.3.2.: contrat de franchise internationale et droit interne de la concurrence :**

Le droit de la concurrence algérien est attentif comme tous les droits de la concurrence à la pratique des contrats mettant en présence une partie faible et une partie forte, à celle d'un contrat relevant de l'adhésion comme celui de la franchise, qualifié par la doctrine de contrat de dépendance <sup>24</sup> en dépit de la non subordination juridique et donc de l'indépendance de principe de celui-ci.

L'article 11 de l'ordonnance n° 03-03 du 19 juillet 2003 relative à la concurrence prévoit :

*Art 11 / Est prohibée, dès lors qu'elle est susceptible d'affecter le libre jeu de la concurrence, l'exploitation abusive, par une entreprise, de l'état de dépendance dans lequel se trouve à son égard une entreprise, client ou fournisseur.*

*Ces abus peuvent notamment consister en :*

- *Un refus de vente sans motif légitime ;*
- *La vente concomitante ou discriminatoire ;*
- *La vente conditionnée par l'acquisition d'une quantité minimale ;*
- *L'obligation de revente à un prix minimum ;*
- *La rupture d'une relation commerciale au seul motif que le partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées ;*

Le droit de la concurrence n'est pas sourcilieux sur les seuls déséquilibres internes au contrat mais l'est aussi sur une organisation des relations entre franchiseurs et franchisés pouvant nuire aux tiers par les restrictions de concurrence qu'il pourrait induire.

Le juge doit donc être attentif à ce type de normes dont l'impérativité ne fait pas de doute et peut transcender le conflit de lois.

### **Conclusion :**

Des développements qui précèdent, il y a lieu de retenir ce qui suit.

Le contrat de franchise international, levier de l'internationalisation des économies internes, n'a pas manqué d'intéresser l'Algérie. En témoignent toutes les marques internationales qui garnissent les devantures des magasins dans les grandes villes du pays.

Les contrats de franchise sont de ce fait fatalement des contrats internationaux selon les critères de l'internationalité des contrats.

Ce qui les projette d'emblée dans la thématique du droit international privé des contrats donnant lieu en vertu du choix des parties et conformément au code civil algérien en son article 18, à l'application de la loi du pays du franchiseur.

Contrat à partie faible, le franchisé, il ne donne pourtant pas lieu à toutes les protections qu'un contrat à parties inégales et d'adhésion suggère.

Seule, est résiliente l'obligation d'information précontractuelle en faveur du franchisé. La pratique algérienne le doit non pas à un droit interne qui ne l'exige pas expressément faute de textes précis en ce sens, mais tout simplement du fait que c'est le franchiseur qui a l'initiative du contrat et propose de ce fait au franchisé des formules de contrat modélisées comportant, parce que c'est une obligation légale dans les pays européens d'où viennent souvent les franchiseurs, les formules modélisées, comportant automatiquement une clause en ce sens.

Le droit de la concurrence, possiblement concerné par les clauses d'exclusivité d'approvisionnement et de non concurrence insérées dans ces contrats, n'est pas sollicité en pratique, le conseil national de la concurrence, son bulletin officiel ne faisant état d'aucune affaire y relative.

L'intérêt essentiel pour le juriste, internationaliste notamment, est d'observer *in vivo*, un phénomène illustrant le caractère inédit et surprenant de cette source vivace et informelle qu'est la pratique.

## **Références :**

- 1 -La franchise ou encore appelé franchisage, s'est développée au cours du siècle dernier. La première convention de franchise était l'œuvre de la Singer Sewing, Machines Company qui, afin de trouver une parade aux contraintes de la législation de l'époque qui prohibait la vente directe par les fabricants, imagina de vendre ses produits à travers un réseau de distributeurs indépendants auxquels la compagnie apportait son savoir faire et son assistance technique » nous renseigne Afif Ben Salem, « L'exigence de coopération dans les contrats internationaux de franchise », Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures en vue l'obtention du grade de LL.M en droit options droit des affaires, université de Montréal, mai 2008, 131 pages, pp.6-7. Ce contrat tirerait son nom des franchises octroyées au Moyen âge en France par les Rois de France afin de permettre d'exploiter certains droits sur des territoires du Royaume, selon Ch. Sylvestre, « Le contrat de Franchise », dans Denys-Claude LAMONTAGNE, « Droit spécialisé des contrats : Les contrats relatifs à l'entreprise », vol. 2, Cowansville, Canada, Éditions Yvon Blais, 1999, p. 261 Yvon Blais, 1999, p. 261 ;
- 2- 2.En ce sens notamment, Y. GUYON, droit des affaires, Paris, 7ème édition, 1992, 996 pages, n°835.
- 3 - Loi n° 89-1008 du 31 décembre 1989 dite "Loi Doubin", Relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social.L'information précontractuelle est fournie selon cette loi « *par un document donnant des informations sincères, qui lui permettent de s'engager en connaissance de cause* »
- 4- Les auteurs lui donnent peu ou prou la même définition. Voir à ce sujet, Jack BUSSY, droit des affaires, Paris, presses de sciences po et Dalloz, 620 pages, p.376., F. COLLART DUTILLEUL et F.DELEBECQUE, contrats civils et commerciaux, Paris, Dalloz, 11ème édition, 2019, n° 950 et s., pp. .832-841 Philippe MALAURIE Laurent AYNÈS, Pierre-Yves GAUTIER, Droit des contrats spéciaux, Paris, LGDJ, 2016, 8ème édition, 748 pages, Voir surtout, n° 838 et s, pp. 513-515
- 5- Sur le contrat de franchise et ses déclinaisons v entre autres auteurs, Jack BUSSY, droit des affaires, idem, F. COLLART DUTILLEUL et F.DELEBECQUE, contrats civils et commerciaux, *ibid* , Philippe MALAURIE Laurent AYNÈS, Pierre-Yves GAUTIER, Droit des contrats spéciaux, *ibid*,
- 6 -Voir BOUMANSOUR rym et LAHLOU cherif, « la franchise en Algérie : un état des lieux », Revue Algérienne d'Economie et gestion Vol. 14 N° : 02 (2020), PP. 310-325 et sp p 317 et s.
- 7 -En ce sens notamment, Y. GUYON, droit des affaires, Paris, 7ème édition, 1992, 996 pages, n°835.
- 8 Loi dont dénomination officielle est : « Disclosure requirements and prohibitions oncerning franchising and business opportunities ventures », votée en 1978

9- Article 18 du code civil

10- Journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire ( ci-après, JORADP), n° 15 du 8 mars 2009, p 3

11- JORADP, n°41 du 27 juin 2004, p. 3

12- En ce sens A.BENCHENEB, droit algérien des contrats, données fondamentales, Alger, éditions AJED, 2011, 368 pages, voir n° 113, p. 90.

13-UNIDROIT, Institut international pour l'unification du droit privé, GUIDE SUR LES ACCORDS INTERNATIONAUX DE FRANCHISE PRINCIPALE, Rome, 2000, 304 pages, p.24.

14- *op.cit.*, n°950 p. 832

15- En ce sens, Philippe MALAURIE Laurent AYNÈS, Pierre-Yves GAUTIER, Droit des contrats spéciaux, n°838, Y.GUYON, droit des affaires, *op.cit.*, n° 835, p. 844, F. COLLART DUTILLEUL et F.DELEBECQUE, contrats civils et commerciaux, *op.cit.*, n°950 p. 832, Ph. Le TOURNEAU, Le franchisage, Paris, Economica, 1994, 112 pages, p.6.

16- Dont le nom est tu ici pour des raisons de confidentialité

17 -Contrat tiré de la pratique algérienne dont le nom des parties est tu pour les mêmes raisons

18 -Ordonnance n°03-03 du 19 Juillet 2003, Modifiée et complétée, relative à la Concurrence, JORADP n° 43 du 20 juillet 2003, p.21, article Art 34 ; « *Le conseil de la concurrence a compétence de décision, de proposition et d'avis qu'il exerce de sa propre initiative ou à la demande du ministre chargé du commerce ou de toute autre partie intéressée, pour favoriser et garantir par tous moyens utiles, la régulation efficiente du marché et arrêter toute action ou disposition de nature à assurer le bon fonctionnement de la concurrence (...) Dans ce cadre, le conseil de la concurrence peut prendre toute mesure sous forme notamment de règlement, de directive ou de circulaire qui est publié dans le bulletin officiel de la concurrence prévu à l'article 49 de la présente ordonnance.* »

19- Loi n° 08-09 du 18 Safar 1429 correspondant au 25 février 2008 portant code de procédure civile et administrative, JORADP n° 21 du 23 avril 2008

20 *ibid.*

21 -« *Art. 1039. Est international, au sens du présent code, l'arbitrage qui connaît des litiges relatifs à des intérêts économiques d'au moins deux Etats.* » *idem*

22 -En ce sens Y. GUYON, droit des affaires, *op.cit.*, n° 835 et s

23-Sur toutes ces questions, voir pour plus de détails les sites web suivants

<https://www.franchise.org/> pour l'internationale franchise association,

<https://worldfranchisecouncil.net> pour le World Franchise Council, <https://www.franchise-fff.com/franchise/le-cadre-reglementaire/le-code-de-deontologie-europeen> pour la fédération européenne de la franchise.

24- G. VIRASSAMY, Les contrats de dépendance, essai sur les activités professionnelles exercées dans une dépendance économique, Paris, LGDJ, 1986, 334 pages