

CONTRAT DE FRANCHISE

ENTRE LES SOUSSIGNES :

Société :
Forme juridique :
RCS de : n°
Capital social (*en euros*) :
Siège social :
Représentée par :
Qualité :
Téléphone : Télécopie :
E-mail :

Ci-après dénommée : « Le Franchisé »
D'une part,

ET :

Société :
Forme juridique :
RCS de : n°
Capital social (*en euros*) :
Siège social :
Représentée par :
Qualité :
Téléphone : Télécopie :
E-mail :

Ci-après dénommée : « Le Franchiseur »
D'autre part,

--

--

PREAMBULE

Présentation du Franchiseur:

- Activités :
- Produits / Services commercialisés :
- Chiffre d'affaires :

Exemple :

Le Franchiseur a mis en place un réseau de franchisés dans le secteur de l'industrie électronique en France et l'un des principaux acteurs sur le marché européen. Le Franchiseur a réalisé un chiffre d'affaires de euros pour l'année Avec des activités dans les trois domaines suivants : les soins de santé, la vie moderne et la technologie, Le Franchiseur promeut et véhicule les valeurs suivantes :

Présentation du Franchisé :

.....
.....
.....

Le Franchiseur a mis au point et dispose des droits de propriété intellectuelle sur un ensemble de connaissances techniques et commerciales (ci-après « Savoir-faire ») nécessaires à l'élaboration, la fabrication, la gestion, la promotion, le fonctionnement et la commercialisation du Produit / Service suivant :

Le Produit / Service est abouti, parfaitement testé par le Franchiseur, commercialement exploitable et accompagné d'une documentation technique et commerciale suffisante. Le Franchiseur a développé une gamme à partir du Produit / Service (ci-après « la Gamme ») sous la marque et l'enseigne commerciale «..... » et identifiées en Annexe des présentes.

La Gamme est commercialisée par un réseau de franchisés établis sur le territoire français, au sein de points de vente physiques et par voie de commerce électronique. Les produits de la Gamme sont stipulés en Annexe B des présentes.

Le Franchiseur est attaché à l'image de qualité et de professionnalisme du Produit / Service et sélectionne ses franchisés suivant des critères lui permettant de préserver l'identité et la qualité de ses produits. Le Franchiseur accepte d'intégrer Le Franchisé au sein de son réseau sous réserve du respect permanent et continu des présentes.

Le Franchiseur veille à attribuer à chaque franchisé une zone géographique exclusive et à assurer une répartition homogène des franchisés sur l'ensemble du territoire français.

Le Franchisé a soumis son dossier de candidature au Franchiseur tel que joint en Annexe D des présentes, et a été sélectionné par le Franchiseur aux fins d'intégrer son réseau.

EN CONSEQUENCE DE QUOI IL A ETE CONVENU DE CE QUI SUIIT :

ARTICLE 1 : OBJET

Par les présentes, les Parties souhaitent développer une collaboration ayant pour but l'implantation d'un réseau de clientèle exclusive, la transmission d'un savoir-faire et la diffusion des services et des produits du Franchiseur sous ses marques et enseigne, dans leur intérêt mutuel et celui des consommateurs. Le Franchisé prend la responsabilité de l'implantation et du développement de son point de vente sur la zone géographique suivante :
.....

ARTICLE 2 : GAMME DE PRODUITS / SERVICES

Le Franchiseur concède au Franchisé un droit de commercialisation limitée à la Gamme fixée en Annexe B. La Gamme peut être valablement modifiée par Le Franchiseur après information préalable et accord des Parties. Cet accord peut intervenir selon toutes modalités et notamment par voie téléphonique, électronique ou par télécopie.

ARTICLE 3 : DROIT D'ENTREE ET REDEVANCES

Le droit de franchise, élément incorporel, correspond :

- Au droit d'entrée dans le réseau du Franchiseur ;
- Au prix que le Franchisé accepte de payer au Franchiseur pour bénéficier de la vente des prestations de services et l'exploitation de la franchise pendant la durée du contrat ou après renouvellement de chaque période du contrat.
- Au droit pour le Franchisé de bénéficier pour son exploitation, pendant le contrat, des méthodes commerciales et de gestion mises au point par le Franchiseur et constamment renouvelées, ainsi qu'elles sont définies dans le présent contrat et documents annexes.

La redevance due par le Franchisé est la contrepartie:

- De l'utilisation effective de la marque et de l'enseigne du Franchiseur ;
- Du Référencement et de la publicité régionale et nationale du Franchisé ;
- De l'assistance technique permanente telle que le Franchiseur s'y est obligé ;
- Des prestations de services que le Franchiseur s'est engagé à fournir.

Un droit d'entrée de euros est exigé du Franchisé à la signature des présentes.

En contrepartie de la concession du droit d'exploiter ou de faire exploiter la marque, l'enseigne et le savoir-faire du Franchiseur, le Franchisé s'engage, par conclusion d'un crédit bail ou tout autre moyen, à acheter auprès du Franchiseur, un équipement de base, établi comme suit :

EQUIPEMENTS	PRIX EN EUROS HT

En sus du droit d'entrée et de l'obligation d'achat de matériel, Le Franchisé devra également verser au Franchiseur, une redevance mensuelle de % sur son chiffre d'affaires HT.

Pour régler ses redevances, l'Acheteur dispose des modes de paiement suivants : virement bancaire et chèque bancaire.

Le délai de règlement des sommes dues est fixé à 30 jours suivant la date de réception des factures émises par le Franchiseur. Au-delà du 30^{ème} jour, et en cas de défaut de paiement du Franchisé, les sommes dues sont majorées i) du taux d'intérêt légal appliqué par la Banque centrale européenne (BCE) à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage et ii) d'une pénalité de retard égale à 10 % par mois, du montant hors taxes de la créance due. Conformément au Code du commerce, les pénalités de retard sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire.

Le Franchisé est informé que l'article L.441-6 du Code de commerce punit d'une amende de 15 000 euros le fait de ne pas respecter les délais de paiement.

ARTICLE 4 : OBLIGATIONS DU FRANCHISE

Le Franchisé est libre de fixer ses propres prix de vente sur la base des prix conseillés par le Franchiseur selon le lieu et la zone de chalandise.

Le Franchisé s'oblige à adopter et pratiquer, sous sa responsabilité, une politique de prix de manière à fournir au consommateur le meilleur rapport qualité/ prix. Etant libre de fixer ses propres prix de vente, le Franchisé pourra les adapter par rapport au tarif maître des prix conseillés, en fonction de la concurrence locale, en respectant les dispositions de l'ensemble des textes législatifs en vigueur et notamment de la prohibition de la vente à perte.

Il est entendu que le présent contrat n'implique aucune restriction à la liberté du Franchisé dans la direction et l'exploitation de son lieu de vente, placé entièrement sous sa responsabilité, à ses seuls avantages et risques.

Les Parties conviennent expressément que, pour obtenir une meilleure organisation et une promotion plus dynamique de la chaîne de franchise et la bonne exécution des contrats, il est de l'intérêt du réseau, que les méthodes et les procédures décrites, notamment dans les différents documents remis au Franchisé, soient strictement utilisées et respectées par le Franchisé.

Le Franchisé a l'obligation de :

Consacrer le temps et les activités nécessaires à l'exploitation de la franchise qui lui est consentie.

Ne pas divulguer à des tiers le savoir-faire fourni par le Franchiseur, aussi longtemps que ce savoir-faire n'est pas tombé dans le domaine public.

Communiquer au Franchiseur toute expérience acquise à l'occasion de l'exploitation de la franchise et de lui accorder ainsi qu'à d'autres Franchisés, une licence non exclusive pour le savoir-faire résultant de cette expérience.

Informar le Franchiseur des contrefaçons des droits de propriété intellectuelle octroyés sous licence, intenter une action contre les contrefacteurs ou assister le Franchiseur dans une action en justice engagée contre un contrefacteur.

Ne pas utiliser le savoir-faire concédé sous licence par le Franchiseur à d'autres fins que l'exploitation de la franchise.

Ne pas céder les droits et obligations résultant de l'accord de franchise sans le consentement du Franchiseur.

Ne proposer que les prestations du Franchiseur (sauf accord exprès du franchiseur).

Respecter l'image de marque de qualité du Franchiseur.

Ne pas utiliser la marque du Franchiseur à titre de dénomination sociale ou de raison sociale ni de signes distinctifs risquant d'entraîner une confusion avec ceux du Franchiseur.

Faire inscrire au registre du commerce et des sociétés une mention indiquant que le Franchisé est titulaire d'une licence d'utilisation de la marque pour la durée du présent contrat.

Fournir au Franchiseur toutes les informations nécessaires, par l'envoi du tableau de bord mensuel, de façon à permettre au Franchiseur de diffuser l'information concernant les résultats et les ratios nécessaires à la gestion des Franchisés. Ce tableau de bord devant être édité informatiquement le dernier jour du mois, et devant parvenir au Franchiseur au plus tard le 12 du mois suivant, accompagné du règlement des redevances dues.

Fournir chaque année, et au plus tard un mois après la clôture de son exercice fiscal, son bilan et son compte de résultat.

Donner toutes les informations nécessaires et remettre toutes les pièces justificatives nécessaires pour expliciter ces documents, notamment les déclarations de T.V.A, et à soumettre sa comptabilité à l'examen de tout préposé du Franchiseur ou tout expert comptable ou audit désigné par celui-ci et aux frais du Franchiseur.

En cas de baisse du chiffre d'affaires du Franchisé, celui-ci autorise expressément le Franchiseur à faire, à ses frais, toute enquête, envoyer tout préposé ou faire tout audit, aux frais du Franchiseur, pour conseiller toutes mesures de rétablissement.

Respecter les normes d'hygiène et de sécurité en vigueur.

Pour faciliter la diffusion des informations comptables et la réalisation du tableau de bord mensuel, le Franchisé s'engage à clôturer son exercice comptable le 31 décembre de chaque année. De même, il fera tenir sa comptabilité par un expert comptable de son choix.

Le Franchisé collabore étroitement avec le Franchiseur.

Le Franchisé s'engage à suivre la procédure technique et commerciale ainsi que la politique de promotion mise en place par le Franchiseur.

Le Franchisé informe le Franchiseur des incidents et litiges qui pourraient l'opposer à un autre Franchisé et/ou à tout autre commerçant et/ou un titulaire de droits d'auteur / droits voisins.

Le Franchisé prend connaissance de toute information relative au Produit / Service adressée par le Franchiseur.

Le Franchisé s'engage à faire suivre à son personnel de vente certifié, les stages ou séminaires de formation que le Franchiseur lui propose selon des modalités à préciser.

Conformément à l'article A441-1 du Code de commerce, le Franchisé a l'obligation d'informer tout consommateur de sa qualité d'entreprise indépendante, de manière lisible et visible, sur l'ensemble des documents d'information, notamment de nature publicitaire, ainsi qu'à l'intérieur et à l'extérieur du lieu de vente.

ARTICLE 5 : PUBLICITE ET PROMOTION

Le Franchiseur assume la publicité nationale et/ou régionale.

Le Franchisé assume la publicité locale.

Le Franchisé s'engage à ne réaliser aucune publicité ou promotion hors de la zone géographique concédée, sous peine de résiliation des présentes.

--

--

La publicité et la promotion ont pour objet de promouvoir et de développer la notoriété de la marque, afin d'accroître la clientèle.

Le Franchiseur s'engage à prendre en charge la conception de la publicité et la promotion régionale et nationale en utilisant toutes les redevances de publicité versées par les Franchisés et le pilote pour financer cette publicité et cette promotion.

Sous réserve d'avoir obtenu l'accord écrit et préalable du Franchiseur, le Franchisé peut, à ses frais, effectuer des communications, des campagnes publicitaires, recourir à des opérations de mécénat ou de sponsoring.

ARTICLE 6 : NON-CONCURRENCE / NON-AFFILIATION

A l'issue de la résiliation des présentes ou de la cessation de la collaboration des Parties, le Franchisé est soumis à la présente clause de non concurrence.

Le Franchisé s'interdit, pendant la durée du contrat et deux ans après son terme, de prendre des intérêts, d'assumer des fonctions ou de participer directement ou par personne interposée à une entreprise ayant des activités de nature comparable à celles du Franchiseur, aux conditions suivantes :

Départements d'exercice interdits :

Groupe de clients interdits :

Types de biens ou services concernés :

Aux mêmes conditions, le Franchisé s'engage expressément à ne pas s'affilier, adhérer ou participer de quelque manière que ce soit à une chaîne concurrente du Franchiseur.

ARTICLE 7 : CONFIDENTIALITE

Le Franchisé s'engage à considérer comme confidentielles et entrant dans le champ d'application du secret professionnel auquel il sera tenu, les informations de toute nature, écrites ou orales, relatives à l'exécution des présentes, ainsi que le contenu des données éventuellement sauvegardées et stockées par lui.

Le Franchisé s'engage à ne pas divulguer lesdites informations confidentielles à quiconque, et en tout état de cause à respecter la présente clause de confidentialité, aussi longtemps que lesdites informations n'auront pas été portées à la connaissance de tiers par Le Franchiseur.

Le Franchisé s'engage en particulier à respecter les obligations suivantes :

- ne faire aucune copie des données, documents et supports d'informations qui lui sont confiés, à l'exception de celle nécessaire à l'exécution de la présente prestation, l'accord préalable du Franchiseur étant nécessaire ;
- ne pas utiliser les données sauvegardées, les documents et informations traités à des fins autres que celles spécifiées aux présentes ;

- ne pas divulguer les données, les documents ou informations traités à d'autres personnes, qu'il s'agisse de personnes privées ou publiques, physiques ou morales, hormis les cas de transmission de données imposés par la loi (commission rogatoire ...)
- prendre toutes mesures permettant d'éviter toute utilisation détournée ou frauduleuse des données communiquées par Le Franchiseur pendant toute la durée d'exécution des présentes ;
- prendre toutes mesures de sécurité, notamment matérielles, pour assurer la conservation et l'intégrité des données transmises, des documents et informations traités pendant toute la durée d'exécution des présentes ;
- en fin de contrat, à procéder à la destruction de toutes les données et tous les fichiers manuels ou informatisés stockant les informations communiqués par Le Franchiseur.

ARTICLE 8 : LICENCE DE MARQUE

Le Franchiseur est titulaire des droits sur la marque [*semi-figurative française n° / verbale française n°*] enregistrée à l'Institut National de la Propriété Industrielle – INPI le L'exactitude de ces éléments est parfaitement établie par le certificat d'identité de la marque ou l'extrait du Registre des marques INPI annexé aux présentes.

Le Franchiseur concède au Franchisé, pendant la durée du contrat, sur la zone géographique concédée, un droit d'usage exclusif de la marque du Franchiseur telle qu'identifiée en Annexe des présentes.

Il appartient au Franchiseur d'effectuer les formalités nécessaires auprès de l'INPI aux fins de mutation, cession, publication et de renouvellement de ladite marque à son terme.

Le Franchiseur garantit au Franchisé que ladite marque a été régulièrement, toutes les formalités requises par la loi ont été accomplies et les redevances de paiement parfaitement acquittées.

Le Franchiseur, au jour de la cession, n'a pas connaissance d'une quelconque action en revendication formulée par un tiers ou de toute autre réclamation pouvant nuire à la jouissance paisible de ses droits par le Franchisé.

Le Franchisé n'est pas en droit de concéder des licences d'exploitation exclusives ou non sur ladite marque.

Le Franchisé est informé que la marque a fait l'objet des enregistrements de noms de domaine suivants :

[.....]

[.....]

[.....]

Le Franchisé s'empêche, à titre définitif, d'enregistrer une nouvelle marque similaire à la marque concédée par le Franchiseur, ou pouvant entraîner un risque de confusion dans l'esprit du public concerné ou du consommateur normalement avisé. Cette obligation d'abstention est assimilée à une parfaite garantie d'éviction et est étendue à l'obligation de ne pas enregistrer un nom de domaine similaire à la marque concédée ou pouvant entraîner, avec celle-ci, un risque de confusion dans l'esprit du public.

Le prix global, définitif et forfaitaire de la licence de marque concédée est intégré aux redevances de la franchise.

ARTICLE 9 : PROPRIETE INTELLECTUELLE

Pour les besoins de la promotion du Produit / Service, le Franchisé est autorisé à reproduire et diffuser les différents éléments tels que les fiches relatives aux produits (notices), des photographies et des textes qui lui seront fournis par Le Franchiseur.

Le Franchiseur garantit Le Franchisé contre toute action menée par un tiers quel qu'il soit et se porte fort d'assurer la défense non seulement de ses intérêts mais aussi de ceux du Franchisé si cela s'avérait nécessaire. Dans ce dernier cas, il devra assister Le Franchisé dans l'ensemble des démarches et éventuelles procédures diligentées, ou en projet, à toutes fins utiles.

Le Franchisé respecte les couleurs, marques ou inscriptions du Franchiseur. Le Franchisé s'engage à ne pas faire d'autre usage de la marque que celui convenu aux présentes, celle-ci restant l'entière et exclusive propriété du Franchiseur.

ARTICLE 10 : VENTES PAR COMMERCE ELECTRONIQUE

Le Franchisé a la faculté de vendre la Gamme à partir d'un site de commerce électronique dédié. Le droit de commercialiser ladite gamme est consenti au Franchisé moyennant le reversement au Franchiseur d'une commission financière fixée en Annexe C des présentes.

Le Franchisé assume l'intégralité du financement de son activité de commerce électronique y compris pour se mettre en conformité avec les exigences contractuelles initiales et complémentaires, actuelles et futures, pour préserver la qualité de la Gamme.

Le Franchiseur propose au Franchisé qui l'accepte, de distribuer en ligne, les produits de la Gamme dans des conditions reflétant strictement leur spécificité, leur qualité et leur image de marque sur le site Internet conçu et exploité par le Franchisé. Le Franchiseur accorde au Franchisé la qualité de Franchisé agréé, dont la commercialisation sera assurée par le Franchisé par l'intermédiaire de son site Internet. Le Franchisé est habilité à faire état de sa qualité dans toute communication électronique publicitaire et promotionnelle.

Le Franchisé garantit Le Franchiseur qu'il est propriétaire des droits et exploitant de son commerce électronique et qu'il aura notamment procéder à toutes les formalités et exigences nécessaires (déclarations auprès de la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés, mentions légales relatives à l'hébergement).

Le Franchisé déclare être en conformité avec les obligations légales lui incombant et notamment celles spécifiques à la vente à distance en ligne. Le Franchisé déclare se conformer à la législation sur l'économie numérique et sur le commerce électronique, dont la loi n° 2004 - 575 du 21 juin 2004. Le Franchisé déclare respecter la législation sur le droit d'auteur, sur le droit des marques, et concernant tout droit de propriété intellectuelle.

Le Franchisé s'engage à ce que son site de commerce électronique respecte les conditions suivantes :

- Site ergonomique, pages internet de qualité, images disponibles et de qualité ;
- Site esthétique et qui reflète la qualité des produits de la Gamme ;
- Présence des images et textes permettant une présentation de qualité des emballages, prix et toutes indications nécessaires (quantité ...) ;
- Disponibilité des produits 24/24 heures, 7/7 jours ;
- Satisfaction de toute commande d'un consommateur et disponibilité du Site quelle que soit l'heure de connexion ;
- Site évolutif en particulier pour tenir compte du marché, des nouvelles présentations
- des Produits et des évolutions technologiques ;
- Site comprenant un espace de questions-réponses. Cet espace de questions-réponses ne doit pas être un espace de libre de discussion permettant de communiquer en temps réel mais d'une rubrique informative et de contenus.

Le Franchisé conserve le droit de procéder à l'actualisation de son Site et à de la maintenance; il s'engage à prendre toutes mesures qu'il jugera utile afin de limiter, pendant ces interventions, la durée d'indisponibilité du service en ligne.

Le Franchisé s'interdit que les Produits soient à proximité de marchandises dont la nature, l'image de marque ou la qualité ne sont pas comparables à celles des Produits du Franchiseur .

Le Franchisé s'interdit la pratique de la publicité en bandeaux de type « flash » ou plus durable dans leur présentation, pour des produits n'ayant aucun rapport avec les produits et services proposés par le Site.

Les Produits de la Gamme doivent être mis en valeur sur le Site et ne pas être présentés et mélangées de façon indistincte avec les autres marques concurrentes.

Des encadrements et des fenêtres dédiés, avec des logos, des couleurs et une configuration formelle, validés par Le Franchiseur, doivent être mis en place pour accueillir les marques du Franchiseur et les distinguer des marques concurrentes.

Le titulaire du Site veille à ce que les marques du Franchiseur ne servent pas de produits d'appel au profit d'autres marques figurant à proximité des marques et des produits du Franchiseur, dans des conditions pouvant porter préjudice à son image.

Le Franchisé adopte un système de paiement de vente en ligne totalement sécurisé, et assure le respect des délais de livraison fixés dans ses conditions générales.

Le Franchisé fait son affaire de toute relation commerciale avec le consommateur visitant le Site et ayant complété (par ses données personnelles) les espaces nécessaires à l'achat de Produits.

Le Franchisé vérifie les quantités commandées afin de ne pas répondre à une commande supérieure à produits identiques sans en référer au préalable Le Franchiseur pour accord écrit.

Le Franchisé veille à organiser les achats de Produits selon les critères suivants :

- qualité de l'identification du Consommateur ;
- authentification de sa volonté de contracter ;
- intégrité assurant que les informations n'ont pas été altérées entre l'envoi et la réception ;
- confidentialité des échanges avec le consommateur tel que protégeant notamment le contenu de cet échange de toute interception par un tiers ;
- traçabilité de la transaction ;
- horodatage permettant d'associer à une transaction une date et une heure fiables ;
- disponibilité du Site rendant le système pérenne et fiable ;
- stockage durable et inaltérable permettant de retrouver l'historique des transactions.

Le Franchisé s'engage à ce que le Site dispose d'un espace réservé aux questions des consommateurs qui feront l'objet d'un traitement approprié (« support clientèle »). Cette réponse devra en tout état de cause être apportée dans un délai maximum de Heures ouvrées à compter de la demande du consommateur.

ARTICLE 11 : CHARTE QUALITE

Le Franchiseur rappelle que le Produit / Service doit être offert dans un environnement respectueux de l'image de qualité et de sérieux de la marque, favorisant le dialogue et le conseil adapté répondant aux besoins d'information du consommateur, ainsi et dans ce cadre, le Franchisé informe et assiste le consommateur sur les produits et propose des conseils adaptés et pertinents.

ARTICLE 12 : EGALITE DE TRAITEMENT

Lorsque le Franchiseur est saisie d'une proposition d'affiliation nouvelle à son réseau, il ne concéder au nouveau Franchisé des conditions privilégiées ou discriminatoires. En cas de pluralité de Franchisés, le Franchiseur les traite sur un pied d'égalité et ne peut aucunement consentir à l'un d'eux des conditions de traitement plus avantageuses.

ARTICLE 13 : TRANSFERT DE SAVOIR-FAIRE / CONSEIL

A l'exclusion de l'enseigne et de la marque du Franchiseur, il est entendu que le Produit / Service du Franchiseur n'a pas fait l'objet d'un dépôt au titre des brevets dans la mesure où il ne remplit pas les conditions d'une invention brevetable.

Toutefois, le Produit / Service dispose d'une protection autonome au titre du Savoir-faire et des secrets commerciaux tels que définis par le Règlement (CE) n° 772/2004 de la Commission du 7 avril 2004 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords de transfert de technologie et de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC).

Les Parties reconnaissent que les conditions de la protection du Produit / Service sont remplies :

- Des informations tenues secrètes ;
- Une valeur commerciale ;
- L'adoption de dispositions spécifiques pour préserver la confidentialité du Produit / Service.

Le Franchiseur concède également au Franchisé, une licence de son savoir-faire strictement encadrée et limitée par les présentes. A cette fin, Le Franchiseur met à la disposition du Franchisé, les informations nécessaires à la mise en oeuvre de son savoir-faire notamment au moyen d'une assistance technique et commerciale.

La présente licence de savoir-faire est concédée sous la garantie de l'existence matérielle du savoir-faire du Franchiseur et de l'absence totale de revendication actuelle et future formée par un tiers sur les informations du Produit / Service.

La présente licence est concédée à titre (exclusif / non exclusif) en vue de la fabrication et/ou la commercialisation sur les territoires géographiques annexé aux présentes, des produits et services suivants :

.....

Le Franchisé s'interdit de façon définitive, de concéder à des tiers, directement ou indirectement, des sous-licences ou conclure tout contrat permettant le transfert du savoir-faire consenti, sans le consentement préalable, exprès et écrit du Franchiseur .

Le Franchisé a la faculté d'exporter les Produits et de commercialiser les Services obtenus à partie du Produit / Service, sous sa seule responsabilité et sans que Le Franchiseur puisse être appelée en garantie par un tiers.

La présente licence de transfert de savoir-faire est conclu *intuitu personae* et demeure incessible et intransmissible.

Il est entendu que la présente licence de savoir-faire n'opère pas de restrictions de concurrence au sens du Règlement (CE) n° 772/2004 et se trouve conforme à l'article 101, paragraphe 3, du Traité de l'Union européenne. En ce sens, la présente licence ne concerne pas l'existence de réseaux parallèles d'accords couvrant plus de 50 % du marché de la Franchise.

Le Franchiseur s'engage à donner au Franchisé, toute information utile :

- Sur les résultats de l'ensemble du réseau à partir des tableaux de bord qualitatifs et quantitatifs remis par le Franchisé
- Sur les nouveaux services, le Marché et la concurrence
- Sur la législation relative au secteur d'activité de la franchise
- Sur la législation relative aux aspects touchant directement le secteur d'activité de la franchise.

Le Franchiseur garantit au Franchisé que le savoir-faire inhérent au Produit / Service n'a pas été rendu public et conserve en substance, son caractère secret et confidentiel.

Le Franchiseur a l'obligation de résultat de mettre Le Franchisé en possession du savoir-faire inhérent au Produit / Service et d'acquérir une autonomie suffisante afin de l'exploiter commercialement.

En tant que professionnel et titulaire des droits de propriété incorporelle sur le Produit / Service, Le Franchiseur est tenue à une obligation de conseil, de mise en garde et de recommandations à l'égard du Franchisé.

Le Franchiseur déclare, qu'au jour de la signature des présentes, il n'a connaissance d'aucune action en revendication formulée par un tiers ou de toute autre réclamation pouvant nuire à la jouissance paisible des droits du Franchisé.

Le Franchiseur est tenu de transmettre au Franchisé des fichiers parfaitement conformes aux spécifications adoptées par les Parties, et concernant les fichiers informatiques, sans vice caché, ni virus informatique, code source malveillant, défaut de fonctionnement ou quelconque anomalie, défaut ou qualité les rendant impropres à une utilisation commerciale.

Les tâches d'assistance sont réalisées i) dans les locaux du Franchisé ou ii) au moyen d'une liaison de communication électronique permettant d'intervenir à distance sur le système du Franchisé, ou iii) dans les locaux du Franchiseur.

En matière d'assistance-transfert de savoir faire, lorsque le télédiagnostic, la télémaintenance ou la télédistribution n'est pas opportune, Le Franchiseur intervient dans les locaux du Franchisé, pour assurer sa prestation.

Le Franchiseur prend en charge chaque intervention avec ses préposés, le matériel et les logiciels nécessaires au transfert de savoir-faire.

Le Franchiseur remplit sa mission de conseil et de transfert de savoir-faire, sur appel téléphonique ou par email. L'assistance à distance par téléphone ou email comprend :

- les réponses aux questions du Franchisé ;
- l'utilisation d'outils et de logiciels spécifiques ;
- l'obtention d'informations réglementaires sur le secteur de la franchise consentie.

Le Franchiseur évalue seul la nécessité d'un déplacement dans les locaux du Franchisé.

Il est convenu que Le Franchiseur est débiteur d'une obligation de résultat quant au transfert du savoir-faire sur le Produit / Service.

Le Franchiseur doit mettre en oeuvre les techniques le plus adaptées aux besoins exprimés par le Franchisé et fournir une prestation de transfert de savoir-faire d'une qualité répondant aux normes de qualité et aux usages en vigueur selon le secteur d'activité concerné.

Il est entendu que l'obligation de résultat du Franchiseur est conditionnée au respect par le Franchisé de l'ensemble de ses obligations et notamment de la communication de toutes les données nécessaires (fichiers, textes ...) dans le respect des délais convenus.

ARTICLE 14 : ASSURANCE PROFESSIONNELLE

Le Franchisé s'oblige à souscrire une police d'assurance garantissant sa responsabilité civile et professionnelle pour toutes les activités et obligations découlant du présent contrat. Il devra prévoir notamment une assurance couvrant dans ce cas le non-paiement des redevances au Franchiseur. Il s'engage à désigner le Franchiseur comme bénéficiaire des indemnités versées à concurrence des sommes qui lui seraient dues.

Le Franchisé devra adresser au Franchiseur un duplicata de la ou des polices souscrites ou à souscrire et il devra justifier du paiement régulier des primes correspondantes.

Le Franchisé s'engage à signaler au Franchiseur, toutes les modifications, suspensions ou résiliations desdites polices d'assurance, quelle qu'en soit la cause, dans les plus brefs délais.

ARTICLE 15 : ASSISTANCE TECHNIQUE ET COMMERCIALE

Le Franchisé bénéficie au titre des présentes, d'informations scientifiques, techniques et commerciales, permettant d'améliorer sa compétitivité et/ou d'acquérir un avantage compétitif ou une avance sur son marché.

De façon générale, le Franchiseur apporte régulièrement au Franchisé, sur simple demande, les conseils de gestion, commerciaux, financiers ou techniques utiles à la commercialisation du Produit / Service.

Le Franchiseur doit mettre à la disposition du Franchisé un nombre suffisant de formateurs et/ou préposés afin de permettre un transfert effectif et parfait du savoir-faire aux fins de commercialisation du Produit / Service.

Le Franchisé bénéficie d'une « formation produits » par Le Franchiseur qui en assume la charge hormis les frais de déplacement. Il en est de même sur tout produit nouveau qui est développée et distribué par Le Franchiseur afin que les consommateurs consultant et achetant les produits en ligne soient parfaitement informés des qualités et spécificités des produits.

Le Franchiseur communique au Franchisé toutes informations et documentations techniques et commerciales relatives à la Gamme.

Concernant les modalités de l'assistance technique, Le Franchiseur intervient sur une base forfaitaire de jour/homme par année civile, selon les modalités suivantes :

Le délai d'intervention est d'un jour ouvré suivant la demande d'intervention, compte tenu des heures d'ouverture des locaux du Franchisé :

Matinée : de heures à heures

Après midi : de heures à heures

Dans ce cadre, Le Franchiseur met à la disposition du Franchisé :

i) Une assistance téléphonique joignable :

- aux heures d'ouvertures du lundi au vendredi de 10h à 19h au numéro suivant :
.....

- 24h/24 et 7 jours sur 7 en dehors des heures visées ci-dessus au numéro suivant :
.....

Le Franchisé s'engage à ne contacter ce numéro qu'en cas d'urgence liée à une requête présentant un degré d'urgence suffisant mettant en péril le transfert du savoir-faire ou susceptible de retarder celui-ci de façon substantielle.

ii) Une assistance par email joignable 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 à l'adresse :
.....

Au titre de l'assistance technique et commerciale prévue, Le Franchiseur et le Franchisé ont négocié les conditions financières suivantes :

Option 1

Forfait annuel global d'intervention de Euros HT (chiffres et lettres)
comprenant jours/hommes.

L'heure de début d'intervention aux fins de transfert est calculée à partir de l'arrivée sur Site (les locaux du Franchisé) en cas de déplacement d'un préposé du Franchisé et du début de l'assistance téléphonique en cas d'assistance à distance.

L'heure de fin d'intervention est calculée à partir de la signature de la fiche d'intervention en cas de déplacement du Franchisé et de la fin de l'assistance téléphonique en cas d'assistance à distance.

Le Franchisé a la faculté de demander au Franchiseur, à tout moment, le crédit d'heures d'assistance-transfert de savoir faire lui restant et l'historique des interventions du Franchiseur.

Le paiement forfaitaire de l'assistance technique est exigible en trois appels de fonds, de montant égal dont le versement intervient selon les modalités suivantes :

- 1^{ère} échéance à la signature des présentes ;
- 2^{ème} échéance Mois suivant la signature des présentes ;
- 3^{ème} échéance Mois suivant la signature des présentes ;

Option 2

Le Franchiseur consent au Franchisé, les conditions financières suivantes :

- Facturation en jour /homme : euros HT (chiffres et lettres)

Le Franchiseur facture au Franchisé, sur une base (forfaitaire/sur justificatifs), les coûts d'intervention suivants :

- Frais d'impression des supports
- Frais d'expédition
- Frais de duplication
-

Coût forfaitaire : € HT

Le Franchiseur facture au Franchisé, sur une base (forfaitaire/sur justificatifs), les coûts d'intervention suivants :

Frais de déplacement selon les modalités suivantes :

..... € HT de à kms du siège social du Franchiseur;

..... € HT de à kms du siège social du Franchiseur;

..... € HT de à kms du siège social du Franchiseur;

Il est convenu que le règlement des interventions se fait sur la base d'une facturation mensuelle.

ARTICLE 16 : OBLIGATION DE COLLABORATION

Signatures

Dans le cadre de leur obligation de collaboration et d'échange d'informations nécessaires à la bonne exécution du transfert de savoir-faire, les Parties acceptent de mettre en place une cellule collaborative constituée de :

Chez Le Franchiseur:

M. Mme :
Fonction :
Téléphone :
Email :

Chez le Franchisé :

M. Mme :
Fonction :
Téléphone :
Email :

Il est entendu que chaque personne de la cellule a un pouvoir de validation des différentes phases du transfert de savoir-faire.

ARTICLE 17 : REFERENCE ET PUBLICITE

Le Franchiseur autorise Le Franchisé à faire mention du présent contrat de transfert de savoir-faire à titre de référence sur sa documentation publicitaire.

ARTICLE 18 : SOUS-LICENCE

(Option) Le Franchisé ne pourra concéder des sous-licences de transfert du savoir-faire du Produit / Service à ses filiales et affiliées, à des tiers indépendants, qu'à la stricte condition d'avoir obtenu, au préalable, l'accord écrit du Franchiseur sur la personne du sous-licencié, et sur les termes du contrat de sous-licence. Le Franchisé s'engage à inclure dans de tels contrats une clause de confidentialité et d'interdiction d'octroi de sous-licences.

Au sens des présentes, on entend par filiales et affiliées, les sociétés dans lesquelles Le Franchisé détient le pouvoir de décision soit par le capital, soit par la direction.

ARTICLE 19 : DROIT DE CONTROLE

Aucune modification majeure ou substantielle ne doit être apportée au Produit / Service par le Franchisé. Les préposés du Franchiseur se réservent le droit d'effectuer des contrôles sur la fabrication et la livraison du Produit / Sur la commercialisation du Service.

Le Franchisé devra impérativement, sous peine de la résiliation des présentes, prendre en comptes les remarques et observations des préposés désignés.

ARTICLE 20 : EVOLUTIVITE DU SAVOIR-FAIRE

Il est entendu qu'entre dans le périmètre de la présente licence, le droit pour Le Franchisé d'exploiter les perfectionnements ou améliorations du Produit / Service. Le montant de ce droit sera ultérieurement négocié, de bonne foi, par les Parties et stipulé par Avenant à annexer aux présentes.

Constituent des perfectionnements au sens du présent article toutes innovations ou améliorations se rapportant au Produit fabriqué / Service commercialisé.

Chaque partie communique à l'autre, dans les plus brefs délais, ces perfectionnements.

Le savoir-faire du Franchiseur sera transmis au Franchisé par tout moyen et support adapté, à convenir entre les Parties (documents, matériels, supports amovible ...), les supports restant la propriété du Franchisé.

ARTICLE 21 : COMPTABILITE

Le Franchisé tient une comptabilité sur laquelle figureront tous les éléments nécessaires à l'évaluation précise des transactions commerciales effectuées dans le cadre des présentes.

Ladite comptabilité, ainsi que les éléments de comptabilité générale et de comptabilité analytique s'y rapportant, seront tenus à tout moment à la disposition du Franchiseur ou d'un représentant accrédité par lui, jusqu'à la date d'expiration du présent contrat prorogée d'une année.

Ladite comptabilité sera arrêtée le 31 décembre de chaque année et Le Franchisé adressera au Franchiseur au plus tard le 31 janvier suivant l'année considérée, un état détaillé des ventes. Sur cet état figurera le chiffre d'affaires annuel, taxes déduites servant au calcul de la redevance totale due au Franchiseur. Le Franchiseur, dès réception de l'état des ventes, émet la facture correspondant au montant de la redevance hors taxes, majoré de la TVA due par le Franchisé.

ARTICLE 22 : DUREE ET RECONDUCTION

Le présent contrat de franchise prendra effet à compter de sa signature et est conclu pour une durée de années (*deux à quatre années*).

Il est assorti d'une période de reconduction tacite d'une année sauf dénonciation par lettre recommandée avec avis de réception par l'une ou l'autre des Parties, sous réserve du respect d'un préavis de six mois.

ARTICLE 23 : ENREGISTREMENT

Tous pouvoirs sont donnés au porteur d'un exemplaire certifié conforme du présent contrat pour en obtenir l'enregistrement fiscal.

ARTICLE 24 : CONFIDENTIALITE

La présente clause est considérée comme déterminante pour les Parties.

Le Franchisé et ses préposés s'engagent à considérer comme confidentielles et entrant dans le champ d'application du secret professionnel auquel ils seront tenus, les informations de toute nature, écrites ou orales, relatives à la transmission du savoir-faire du Produit / Service.

Le Franchisé et ses préposés s'engagent à ne pas divulguer lesdites informations confidentielles à quiconque, et en tout état de cause à respecter la présente clause de confidentialité, aussi longtemps que lesdites informations n'auront pas été portées à la connaissance de tiers par le Franchiseur.

Le Franchisé devra prendre toute mesure utile afin d'assurer au savoir-faire du Produit / Service sa confidentialité et notamment interdire l'accès aux installations où le Produit / Service est utilisé à toute personne étrangère au service et fixer les modalités de conservations des documents concernant le Produit / Service.

La protection du savoir-faire devra également être assurée par la mise en place d'un système de sécurité efficace consistant dans la mise en place de mesures physiques de sécurité telles que :

- contrôles de sécurité périodiques ;
- caméras à circuit fermé ;
- accès restreint aux ordinateurs ;
- accès restreint aux archives ;
- accès restreint aux établissements de production ou de recherche et développement.

Le Franchisé devra également instaurer un système d'identification et de classement des éléments constitutifs du savoir-faire, selon leur valeur et leur sensibilité. Les nouveaux éléments secrets doivent être identifiés et classés, et les éléments ayant perdu leur valeur économique devront être déclassifiés.

Le Franchisé a également l'obligation d'adopter une Charte de la confidentialité dans ses différents établissements et à informer ses salariés des enjeux liés à la confidentialité des informations qu'ils ont à connaître dans l'exercice de leur activité.

Il est convenu que par « Sécurité » les Parties entendent aussi bien les mesures de sécurité physiques que celles concernant les réseaux de communication électronique.

ARTICLE 25 : CONVENTION DE PREUVE

Les Parties conviennent qu'elles peuvent procéder à l'échange des informations nécessaires à l'exécution du présent contrat par voie électronique. Conformément aux dispositions du Code civil, toute communication électronique entre les parties est présumée avoir la même force probante qu'un écrit sur support papier.

ARTICLE 26 : SANCTIONS CIVILES ET PENALES

Les Parties reconnaissent avoir pris connaissance des dispositions applicables à la violation des droits sur un savoir-faire. En cas de violation des présentes, la partie lésée pourra intentier une action en concurrence déloyale basée sur l'article 1382 du Code civil.

Sont notamment considérés comme des actes déloyaux, la violation de l'obligation de confidentialité, les manœuvres de débauchage de salariés, ou d'anciens salariés encore tenus au secret, les actes d'espionnage industriel, l'utilisation abusive d'informations acquises lors de pourparlers rompus avec Le Franchiseur ou acquises, dans le cadre de rapports de confiance, à l'occasion de relations commerciales antérieures.

Le Franchisé est également informée que la violation du secret professionnel, qui consiste en « *la révélation d'une information à caractère secret par une personne qui en est dépositaire soit par état ou par profession, soit en raison d'une fonction ou d'une mission temporaire* » est une infraction est punie d'un an d'emprisonnement et de 15 000 euros d'amende. La violation d'un secret de fabrique, qui consiste dans le « *fait, par tout directeur ou salarié d'une entreprise où il est employé, de révéler ou de tenter de révéler un secret de fabrique* » est punie de deux ans d'emprisonnement et de 30 000 euros d'amende.

ARTICLE 27 : STOCKS ET PRODUITS

Le Franchisé s'engage à ne vendre et livrer que des Produits en parfait état de conservation, exclusivement sous leur présentation d'origine, (y compris numéro de lot, date de péremption si indiquée).

Le Franchisé doit disposer d'un stock suffisant pour faire face à la demande régulière du consommateur. Le Franchisé a l'obligation de constituer et conserver un stock minimum par famille de produits vendus par le Franchiseur, réparti de manière cohérente sur la gamme pour éviter toute rupture de stock ou surstock sur certains produits, pénalisants pour la clientèle et l'image de marque du Franchiseur.

Le Franchisé, s'il est en charge du transport des produits, s'engage à mettre en place un système de transport de qualité reprenant notamment les dispositions relatives à la conservation des Produits, aux recommandations du Franchiseur en matière de palettisation, d'emballage et de protection des lots.

ARTICLE 28 : POLITIQUE TARIFAIRE

En conformité avec les règles applicables en termes de droit de la concurrence, le Franchisé fixe à son gré le prix de revente des produits du Franchiseur. Il s'interdit cependant de pratiquer toute politique de marque et/ou de prix d'appel sur les Produits.

Toute révision des tarifs de vente par Le Franchiseur sera notifiée au Franchisé par écrit. Le Franchiseur reconnaît que les prix de vente public sont librement fixés par le Franchisé.

ARTICLE 29 : RESILIATION

Le présent contrat sera résilié de plein droit à compter de la date d'ouverture d'une procédure de liquidation de biens ou de règlement judiciaire à l'encontre du Franchisé ainsi qu'en cas de cessation d'activité du Franchisé.

Dans le cas où le Produit ne répondrait pas aux spécifications réglementaires applicables et/ou serait d'une qualité insuffisante, Le Franchisé aurait la possibilité de résilier de plein droit le présent contrat.

Dans l'hypothèse générale, le présent contrat de franchise pourra être résiliée de plein droit par l'une des Parties en cas d'inexécution par l'autre de l'une ou plusieurs de ses obligations.

Cette résiliation ne deviendra effective trois mois après l'envoi par la partie plaignante d'une lettre recommandée assortie d'un avis de réception exposant les motifs de la plainte, à moins que dans ce délai la partie défaillante n'ait satisfait à ses obligations ou n'ait apporté la preuve d'un empêchement consécutif à un cas de force majeure.

L'exercice de cette faculté de résiliation ne dispense pas la partie défaillante de remplir les obligations contractées jusqu'à la date de prise d'effet de la résiliation, et ce, sous réserve des dommages éventuellement subis par la partie plaignante du fait de la résiliation anticipée du contrat.

En cas de résiliation fautive ou non, Le Franchisé s'engage à ne plus utiliser et à ne pas laisser utiliser directement ou indirectement le savoir-faire du Franchiseur, tant que ce savoir-faire ne sera pas notoirement tombé dans le domaine public.

Le Franchisé prend également l'engagement de restituer au Franchiseur, dès l'expiration du contrat, la documentation ainsi que les divers matériels que celui-ci lui aurait transmis sans pouvoir en conserver de reproductions.

Il est convenu que dans l'hypothèse où tout ou partie du savoir-faire viendrait hors comportement fautif des parties, à tomber dans le domaine public, la résiliation n'est pas de droit et Le Franchisé ne pourrait réclamer au Franchiseur aucune indemnité, remboursement ou réduction sur les sommes et redevances dues.

En cas de résiliation des présentes, le Franchisé s'oblige à cesser tout usage de la marque du Franchiseur et à procéder à l'enlèvement de toute enseigne, sigle et marque de ce dernier qu'il aurait pu apposer à l'extérieur ou à l'intérieur de ses locaux ou sur ses documents.

En cas d'expiration et de non-renouvellement du contrat, le Franchisé s'interdit d'exercer, directement ou indirectement, toute activité commerciale, de nature à concurrencer les activités du Franchiseur, ce pendant une durée de années à compter de la date de l'expiration des présentes.

ARTICLE 30 : RETROCESSION

Le présent contrat est d'accord exprès entre les parties et est conclu "*intuitu personae*" et ne saurait, à titre principal ou accessoire, faire l'objet d'aucune cession ou transmission à titre gratuit ou onéreux sans leur accord écrit préalable du Franchiseur.

En cas de modification quelconque de la situation juridique du Franchisé selon les présentes par voie notamment de cession, de location-gérance, de donation ou d'apport en société visé en tête des présentes, sous quelque forme que ce soit, même par changement de contrôle ou dirigeant ou décès, le Franchiseur aura la faculté de résilier le présent contrat de plein droit sans indemnité.

ARTICLE 31 : OBLIGATION DE LOYAUTE ET D'INFORMATION

Il est entendu que les Parties, en leur qualité de professionnels du commerce sont soumises à une obligation de loyauté, de collaboration et d'information mutuelle.

Il est convenu que les Parties se tiennent mutuellement informées de l'évolution du marché et de la concurrence du secteur concerné par la franchise par tout moyen adapté (courrier électronique ...).

Le Franchisé saisit Le Franchiseur de tout litige ou difficulté sérieuse rencontré lors du déploiement de son activité.

ARTICLE 32 : DOCUMENTATION ET MATERIEL

Le Franchisé doit apporter ses meilleurs soins à la garde de la documentation technique et commerciale qui lui est confiée par Le Franchiseur, il a l'obligation de restituer celle-ci au Franchiseur sur demande, lorsque celle-ci est périmée ou inutilisable.

Le Franchisé est responsable du matériel et, d'une manière générale, de tout objet qui pourrait lui être confié par Le Franchiseur. Le Franchisé doit apporter tout le soin nécessaire au matériel et à sa manipulation. En cas de perte, il pourra être tenu, en fonction des circonstances, de rembourser au Franchiseur, le montant partiel ou total des frais de remplacement ou de réparation selon le degré de dommage constaté.

ARTICLE 33 : LITIGES – CONTESTATIONS

Les parties s'efforceront de résoudre à l'amiable les contestations qui pourraient surgir sur l'interprétation ou l'exécution des clauses du présent contrat.

En cas de désaccord persistant, les Tribunaux de seront seuls compétents et appliqueront la loi française.

ARTICLE 34 : CLAUSE PENALE

La rupture anticipée du présent contrat par le Franchisé, quelle qu'en soit la cause, ouvre droit, pour le Franchiseur, à une indemnité compensatrice de euros. Cette indemnité de rupture anticipée doit être versée dans les trente jours suivant réception de la notification de rupture contractuelle adressée par le Franchisé au Franchiseur.

ARTICLE 35 : DISPOSITIONS COMPLEMENTAIRES

Le présent contrat remplace et annule tout échange ou communication verbale ou écrite entre les Parties, il entre en vigueur à compter de sa signature. Toute modification apportée au présent contrat n'est valable que si elle est convenue par écrit et signée par les deux Parties. Les Parties ne peuvent céder, transférer ni transmettre en aucune manière à un tiers, les bénéfices et obligations associés au présent Contrat.

Les Parties élisent domicile en leurs adresses mentionnées en en-tête des présentes.

Fait en [...] exemplaires

A :

Le :

Pour le Franchiseur

Signature :

Pour le Franchisé

Signature :

ANNEXE A**DOCUMENT D'INFORMATION PRE-CONTRACTUELLE**

Le Franchisé atteste avoir reçu, au moins vingt jours avant la signature du contrat de Franchise, de la part du Franchiseur, le document d'information précontractuelle nécessaire à son engagement. Le Franchisé déclare que les chiffres prévisionnels qui lui ont été communiqués en sont donnés qu'à titre indicatif et dépendent de critères multiples : dynamisme et compétence du Franchisé, qualité de la gestion etc.

Fait à

Le

Signature :

Note juridique : en application de l'article L330-3 du Code de commerce, 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, est tenue, préalablement à la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des deux parties, de fournir à l'autre partie un document donnant des informations sincères, qui lui permette de s'engager en connaissance de cause.

Ce document, précise notamment, 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 le champ des exclusivités. Il précise également :

1° L'adresse du siège de l'entreprise et la nature de ses activités avec l'indication de sa forme juridique et de l'identité du chef d'entreprise s'il s'agit d'une personne physique ou des dirigeants s'il s'agit d'une personne morale ; le cas échéant, le montant du capital ;

2° Les mentions légales de types n° de RCS ou numéro d'inscription au répertoire des métiers ainsi que la date et le numéro d'enregistrement ou du dépôt de la marque et, dans le cas où la marque qui doit faire l'objet du contrat a été acquise à la suite d'une cession ou d'une licence, la date et le numéro de l'inscription correspondante au registre national des marques avec, pour les contrats de licence, l'indication de la durée pour laquelle la licence a été consentie ;

3° La ou les domiciliations bancaires de l'entreprise. Cette information peut être limitée aux cinq principales domiciliations bancaires ;

4° La date de la création de l'entreprise avec un rappel des principales étapes de son évolution, y compris celle du réseau d'exploitants, s'il y a lieu, ainsi que toutes indications permettant d'apprécier l'expérience professionnelle acquise par l'exploitant ou par les dirigeants.

Les informations mentionnées au 4° peuvent ne porter que sur les cinq dernières années qui précèdent celle de la remise du document. Elles doivent être complétées par une présentation de l'état général et local du marché des produits ou services devant faire l'objet du contrat et des perspectives de développement de ce marché. Doivent être annexés à cette partie du document les comptes annuels des deux derniers exercices.

5° Une présentation du réseau d'exploitants qui comporte :

a) La liste des entreprises qui en font partie avec l'indication pour chacune d'elles du mode d'exploitation convenu ;

b) L'adresse des entreprises établies en France avec lesquelles la personne qui propose le contrat est liée par des contrats de même nature que celui dont la conclusion est envisagée ; la date de conclusion ou de renouvellement de ces contrats est précisée ;

Lorsque le réseau compte plus de cinquante exploitants, les informations mentionnées au b) ne sont exigées que pour les cinquante entreprises les plus proches du lieu de l'exploitation envisagée ;

c) Le nombre d'entreprises qui, étant liées au réseau par des contrats de même nature que celui dont la conclusion est envisagée, ont cessé de faire partie du réseau au cours de l'année précédant celle de la délivrance du document. Le document précise si le contrat est venu à expiration ou s'il a été résilié ou annulé ;

d) S'il y a lieu, la présence, dans la zone d'activité de l'implantation prévue par le contrat proposé, de tout établissement dans lequel sont offerts, avec l'accord exprès de la personne qui propose le contrat, les produits ou services faisant l'objet de celui-ci ;

6° L'indication de la durée du contrat proposé, des conditions de renouvellement, de résiliation et de cession, ainsi que le champ des exclusivités.

Le document précise, en outre, la nature et le montant des dépenses et investissements spécifiques à l'enseigne ou à la marque que la personne destinataire du projet de contrat engage avant de commencer l'exploitation.

Lorsque le versement d'une somme est exigé préalablement à la signature du contrat de Franchise assorti d'une exclusivité ou d'une quasi exclusivité, notamment pour obtenir la réservation d'une zone, les prestations assurées en contrepartie de cette somme sont précisées par écrit, ainsi que les obligations réciproques des parties en cas de dédit. Le document d'information pré-contractuel ainsi que le projet de contrat sont communiqués vingt jours minimum avant la signature du contrat, ou, le cas échéant, avant le versement de la somme relative aux frais de réservation d'une zone.

Le chiffre d'affaires prévisionnel ne figure pas parmi les éléments à communiquer au Franchisé, S'ils sont communiqués, il résulte de la jurisprudence, que bien que le Franchiseur n'ait pas l'obligation de remettre une étude du marché local (il appartient au Franchisé de procéder lui-même à une analyse d'implantation précise) et que le commerçant est responsable du fonctionnement de son commerce, la réalisation du chiffre d'affaires dépendant de son dynamisme et de sa compétence, il n'en demeure pas moins que les prévisions effectuées par le franchiseur doivent être prudentes et réalistes, l'espérance de gain étant déterminante pour le consentement du Franchisé. L'annonce de chiffre d'affaires non réalistes expose le Franchiseur à une action en nullité du Contrat de franchise.

ANNEXE B

MARQUES DEPOSEES PAR LE FRANCHISEUR

Désignation	Date de dépôt	Représentation visuelle
.....		
.....		
.....		

.....		
.....		
Observations :		

CERTIFICAT D'IDENTITE DE LA MARQUE /
EXTRAIT DU REGISTRE DES MARQUES INPI

ANNEXE D

GAMME DE PRODUITS / SERVICES

Référence	Description	Prix Public HT conseillé en euros (unitaire)
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
Observations :		

ANNEXE C

BAREME DE COMMISSIONNEMENT

Prix Public HT sur Site (PPHT unitaire)	Commission
De à Euros	% sur PPHT
De à Euros	% sur PPHT
De à Euros	% sur PPHT
De à Euros	% sur PPHT
De à Euros	% sur PPHT

ANNEXE D

**DOSSIER DE CANDIDATURE DU FRANCHISE
RAPPORT D'ÉVALUATION DU FONDS DE COMMERCE**