

CONTRAT DE FRANCHISE

Il a été convenu le présent contrat de franchise entre :

LE FRANCHISEUR :

- Le réseau XXXXXXXXXXXX (marque déposée), société à responsabilité limitée au capital de XXXXXXXXXXXX euros dont le siège social est fixé à l'adresse XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX et immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés sous le numéro XXXXXXXXXXXX RCS XXXXXXXXXXXX. Le réseau est représenté par son Gérant/Représentant XXXXXXXXXXXX,

D'une part,

Et,

LE FRANCHISE :

- La société XXXXXXXXXXXX, société à responsabilité limitée dont le siège social sera fixé au XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX et représentée par ses deux associés :

1°) Madame/Monsieur XXXXXXXX, marié(e), né(e) le XXXXXXXXXXXX à XXXXXX (XXXXX) et demeurant XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

2°) Madame/Monsieur XXXXXXXX, marié(e), né(e) le XXXXXXXXXXXX à XXXXXX (XXXXX) et demeurant XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

D'autre part.

Le franchisé s'engage à fournir au réseau XXXXXXXXXXXXXXXX un extrait K-Bis original dès son obtention, une copie des statuts certifiée conforme par le gérant (ou les co-gérants) et la copie recto verso des pièces d'identité de chaque associé.

Le présent contrat de franchise définit sans ambiguïté les obligations et les responsabilités respectives des parties ainsi que toutes autres clauses matérielles de la collaboration telles qu'elles étaient décrites dans le D.I.P qui vous a été envoyé en date du XXXXXXXXXXXXXXXX (conformément à la Loi Doubin).

ARTICLE 1 – LES DROITS DU FRANCHISEUR

Le réseau XXXXXXXXXXXXXXXX se réserve le droit de demander et d'obtenir à tout moment la situation fiscale, comptable et financière du franchisé d'une part, ainsi que tous autres points concernant l'activité, la gestion et la tenue globale d'autre part. Ces vérifications auront pour seuls objectifs le conseil et le soutien. Travailler sous une même enseigne implique l'entraide, le respect mutuel et la performance de la méthode.

ARTICLE 2 – LES DROITS DU FRANCHISE

Le franchisé reste financièrement et juridiquement indépendant. En conséquence, chaque franchisé reste libre de prendre toutes les décisions qu'il jugera bon pour le bien de son entreprise. En conséquence, le franchisé reste indépendant et responsable de tous ses actes de gestion et administratifs. Toutefois, le franchisé est invité à consulter autant de fois qu'il le souhaite le réseau XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX pour obtenir conseils et soutien et ce, dans tous les domaines liés directement à son activité. Le franchisé conserve son champ d'application. Le franchisé conserve le droit d'utiliser, user et revendiquer la marque XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX sous laquelle il exerce, sous certaines conditions. Il devra notamment consulter le réseau pour toute utilisation de la marque ou du logo XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX « Voir Biens et services fournis à la charge du franchisé » lequel se chargera de rechercher et négocier avec les professionnels sélectionnés (centrale d'achat); l'objectif étant de faire bénéficier au franchisé d'un gain de temps et de savoir faire, d'exiger un résultat de qualité et obtenir des prix préférentiels. Le travail sera refacturé par le réseau au franchisé, avec devis accepté, bon de commande signé et facture soumise à la TVA.

ARTICLE 3 – LES BIENS ET SERVICES FOURNIS AU FRANCHISE

BIENS ET SERVICES FOURNIS A LA CHARGE DU FRANCHISEUR :

Le réseau XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX s'engage à fournir au franchisé les biens et services suivants :

- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

BIENS ET SERVICES FOURNIS A LA CHARGE DU FRANCHISE :

- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

IMPORTANT : A NOTER

Tous les biens matériels tels que bureaux, informatique, chaises, téléphones, fax, photocopieurs restent à la charge du franchisé. Ce dernier pourra s'équiper auprès du fournisseur de son choix sans aucune restriction ni aucun contrôle de la part du réseau XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX. De même, le choix de décoration intérieure de l'agence reste libre (peinture, plantes, tableaux...). Toutefois, les posters et/ou publicité

envoyés gratuitement par le réseau devront être placés en évidence dans votre société comme signe de ralliement au réseau.

ARTICLE 4 – LES OBLIGATIONS DU FRANCHISEUR

Le franchiseur est l'initiateur d'un "Réseau de franchise" constitué du franchiseur et des franchisés et dont il a vocation à assurer la pérennité.

Le franchiseur devra :

- Avoir mis au point et exploité avec succès un concept pendant une période raisonnable et dans au moins une unité pilote avant le lancement du réseau (l'unité pilote étant basée XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX).
- Etre titulaire des droits sur les signes de ralliement de la clientèle : enseigne, marques et autres signes distinctifs. La marque XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX et le logo XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX sont juridiquement protégés (dépôt auprès de l'Institut National de la Propriété Industrielle - INPI).
- Apporter à ses franchisés une formation initiale et leur apporter continuellement une assistance commerciale et/ou technique pendant toute la durée du contrat (voir paragraphe Biens et services fournis au franchisé).

ARTICLE 5 – LES OBLIGATIONS DU FRANCHISE

Le franchisé devra :

- Consacrer ses meilleurs efforts au développement du réseau de franchise et au maintien de son identité commune et de sa réputation.
- Fournir au franchiseur les données opérationnelles vérifiables afin de faciliter la détermination des performances et les états financiers requis pour la direction d'une gestion efficace. Le franchisé autorisera le franchiseur et/ou ses délégués à avoir accès à ses locaux et à sa comptabilité à des heures raisonnables.
- Ne pas divulguer à des tiers le savoir-faire fourni par le franchiseur ni pendant, ni après la fin du contrat.
- Respecter une zone de chalandise raisonnable autour de votre société. Le franchisé ne doit en aucun cas se retrouver en situation de concurrence avec un confrère du réseau. Le réseau se charge d'espacer chaque point de vente les uns des autres de manière à ne créer aucune concurrence possible.

Les deux parties devront respecter, de manière continue, les obligations suivantes :

- Agir de façon équitable dans leurs relations mutuelles. Le franchiseur avertira le franchisé par écrit de toute infraction au contrat et lui accordera, si justifié, un délai raisonnable pour la réparer.
- Résoudre leurs griefs et litiges avec loyauté et bonne volonté, par la communication et la négociation directes.

ARTICLE 6 – LES CONDITIONS FINANCIERES POUR LE FRANCHISE

Les droits d'entrée du franchisé sont fixés à XXXXXXXXXXXXXXXX euros HT comprenant les biens et services décrits dans le paragraphe « Biens et Services fournis au franchisé » dans l'article 3. Ces droits sont payables à la signature du présent contrat et devront être intégrés dans la comptabilité courante de la

société en formation. La TVA est récupérable au taux de 20%.

Une redevance de publicité est calculée chaque année sur la base de XXXX% du chiffre d'affaires hors taxes réalisé au cours de l'année comptable concernée. Ce montant sera réclamé au moment du dépôt de la liasse fiscale du franchisé. Ce dernier devra envoyer au réseau le règlement de cette cotisation accompagné d'une copie de la liasse fiscale déposée au préalable au centre des Impôts.

Aucune redevance de fonctionnement n'est réclamée.

Pour créer sa société, le franchisé aura besoin d'une somme totale d'environ XXXXXXXXXXXXXXXX euros (hors pas de porte) comprenant les droits d'entrée, l'achat de l'équipement (immobilisations et matériels), décoration et lancement de l'activité. Un bilan prévisionnel a été remis au franchisé accompagné d'un devis estimatif pour l'acquisition de l'ensemble de son matériel.

ARTICLE 7 – LA DUREE DU CONTRAT

Le contrat est consenti pour une période de XXXXXXXXXX ans à compter de sa date de signature.

ARTICLE 8 – LES CONDITIONS DE RENOUVELLEMENT DU CONTRAT

Le renouvellement du contrat est soumis à la reconduction tacite et l'application des droits et obligations de chacune des parties restent identiques. Toutefois, en cas de modification du contenu du présent contrat, un avenant précisant les modifications devra être signé par chacune des parties puis y être annexé. Les modifications proposées par le franchiseur ne pourront intervenir qu'au moment du renouvellement du contrat ; dans ce cas, le franchiseur devra avertir le franchisé par lettre recommandée avec accusé de réception au minimum 6 mois avant la date d'anniversaire du renouvellement.

ARTICLE 9 – LES CONDITIONS DE RESILIATION DU CONTRAT

La résiliation non justifiée et arbitraire du contrat par le franchisé avant son échéance entraînera le paiement d'une pénalité au franchiseur, équivalente au montant des droits d'entrée par année restante à effectuer jusqu'au terme du contrat.

En cas de cession de l'activité pour raison économique (dépôt de bilan, liquidation judiciaire), le franchisé devra faire parvenir au réseau toutes les pièces justificatives de la situation par courrier recommandé avec AR. Dans ce cas, le franchisé n'aura aucune pénalité ni aucun frais à supporter vis à vis du réseau
XXXXXXXXXXXXX

En cas de résiliation du contrat à l'échéance, le franchisé devra avertir le réseau par courrier recommandé avec AR au minimum 4 mois avant la date de renouvellement.

Dans tous les cas de figure, le franchisé reste propriétaire de l'intégralité des biens matériels de son agence.

ARTICLE 10 – LES CONDITIONS DE CESSIONS

Le contrat de franchise reste valable en cas de cession : Le nouveau bénéficiaire deviendra juridiquement franchisé du réseau XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX. Le repreneur s'engagera à poursuivre le contrat de franchise en cours et devra en respecter les conditions. En conséquence, il lui sera possible d'en assurer la continuité ou bien de le résilier aux conditions prévues au contrat.

ARTICLE 11 – CLAUSE DE NON CONCURRENCE

Le franchisé s'engage à ne pas diffuser les informations professionnelles qui lui ont été communiquées par le franchiseur dans le cadre de l'exercice de ses fonctions.

ARTICLE 12 – CLAUSE DE NON AFFILIATION A UN RESEAU CONCURRENT

Le franchisé s'engage, pendant une période de XXXXXXXXXXXX an et dans un rayon de XXXXXXXXXXXXXXXX kilomètres à ne pas exercer, sous une autre enseigne de franchise et à titre indépendant, l'activité.

Fait en 2 exemplaires

Un exemplaire signé est remis à chacune des parties.

Fait à

Le

LE FRANCHISE (signature de tous les associés s'il y a lieu)

Précisez la mention « Lu et approuvé, bon pour acceptation du présent contrat »

LE FRANCHISEUR

Précisez la mention « Lu et approuvé, bon pour acceptation du présent contrat »