FRANCHISE EVENT

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO

S’engager en franchise : tout savoir sur les obligations contractuelles



Animé par :
Jérémie Lamotte, Responsable Animation et Promotion Fédération Française de la Franchise

Maître Yann Heyraud, Avocat Dr. En droit

Maître Stanislas Wellhoff, Avocat associé Cabinet KEROSE

La franchise : ses éléments caractéristiques

- 1/ Transmission d'un savoir-faire
- 2/ Mise à disposition de signes distinctifs, notamment la marque
- 3/ Assistance du franchiseur

- En résumé : la franchise est l'obtention d'un avantage concurrentiel

La franchise c’est :

- Un **moyen de créer** son entreprise et de la développer

- **2 entreprises juridiquement et financièrement indépendantes** liés par un contrat de franchise :**le franchisé**, **le franchiseur**

- Le franchiseur doit mettre à la disposition de son partenaire franchisé **une marque commerciale**, un **savoir-faire** expérimenté et **un accompagnement** technique et commercial

- La franchise est souvent un terme utilisé de manière générique pour désigner tout type de réseau commercial mais si l’on ne **retrouve** pas **ces 3 éléments**, il ne s’agira pas juridiquement parlant de franchise mais d’une autre formule de développement commercial comme la licence de marque ou la concession.

Avant la franchise : le DIP

- Les négociations.
- La réservation de zone,
- **Le DIP : quelles informations sont transmises ?**

Avant la franchise : crédit, bail, commercial et garanties

- Attention à la lecture des différents contrats
- Attention aux garanties personnelles exigées du dirigeant-franchisé (caution)

Les coûts spécifiques à la franchise

- **Droit d'entrée**

(notoriété de la marque, savoir-faire éprouvé, exclusivité territoriale, formation initiale, accompagnement à l'ouverture …)

De 0 à 45 K€

- **Royalties**

(Droit à l'enseigne, assistance, formation continue, animation du réseau, recherche et développement)

Entre 2 et 10% CAHT

- **Redevances de publicité nationale**

Entre 0,5 et 5% CAHT

L’assistance dans la franchise

- La formation initiale délivrée par le franchiseur
- La formation continue délivrée par le franchiseur

L’évolution du savoir-faire dans la franchise

- Rôle du franchiseur
- Attention aux coûts d’adaptation pour le franchisé

L’approvisionnement du franchisé

- Approvisionnement auprès de fournisseurs et centrales référencés
- Attention aux conditions tarifaires et aux exclusivités d’approvisionnement imposées par le franchiseur

Le franchisé avec ses propres clients

- Responsabilité personnelle du franchisé
- Attention aux règles B2C (à destination des consommateurs)

Le renouvellement du contrat de franchise

- Le renouvellement n’est pas obligatoire
- Attention aux modalités : durée, nouveau droit d’entrée, travaux de mise aux normes

La fin du contrat de franchise

- La fin contentieuse : attention aux clauses de règlement des litiges
- Clause de non-concurrence et clause de non-réaffiliation
- Clause de retrait des signes distinctifs

La franchise - contacts

- Jérémie Lamotte – FFF
  j.lamotte@franchise-fff.com

- Stanislas Wellhoff – Avocat
  sw@kerose.eu

- Yann Heyraud – Avocat
  yann.heyraud@avocat.fr

FRANCHISE EVENT

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO





MERCI DE VOTRE ATTENTION

Retrouvez cette présentation

sur notre site internet

www.franchise-event.fr

> Réagissez sur nos réseaux sociaux #FE2026