

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

Animé par :

Thomas GANCEL – Responsable promotion et animation à la FFF

Stanislas Wellhoff – Avocat associé Cabinet KEROSE

Yann Heyraud – Avocat, Dr. en droit



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
- Le créateur est **le franchisé**, celui qui développe une entreprise déjà existante est **le franchiseur**
- Ce sont **2 entreprises juridiquement et financièrement indépendantes** liées par un contrat de franchise
- 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.

FRANCHISE EVENT

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO



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 durée 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

FRANCHISE **EVENT**

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO



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, nouveaux droits d'entrée, travaux de mise aux normes.

FRANCHISE **EVENT**

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO



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 : contact

- **Thomas Gancel – FFF**
 - 29 boulevard de Courcelle – 75008 PARIS
 - t.gancel@franchise-fff.com
- **Stanislas Wellhoff – Avocat**
 - 2, rue Pierre Jophep COLIN – 35000 RENNES
 - sw@kerosse.eu
- **Yann Heyraud – Avocat**
 - 13, rue de Châtillon – 35004 RENNES
 - yann.heyraud@avocat.fr
 - + 33 (0)6 08 84 61 66