**Rappels sur la franchise et la concession**

Le **contrat de franchise** repose sur la mise en place d’un contrat par lequel une entreprise, appelée le franchiseur, accorde à une autre entreprise, appelée le franchisé, le droit d’exploiter son concept, sa marque et son savoir-faire.

*Pour plus d’informations :*[*Le contrat de franchise*](https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/le-contrat-de-franchise/)

Le **contrat de concession** repose sur la mise en place d’un contrat par lequel un groupe, appelé le concédant, permet à une entreprise, appelée le concessionnaire, de distribuer ses produits en exclusivité sur un zone géographique définie.

*Pour plus d’informations :*[*Devenir concessionnaire*](https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/devenir-concessionnaire-fonctionnement-avantages-inconvenients/)

**Tableau comparatif entre la franchise et la concession**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FRANCHISE** | **CONCESSION** |
| Objectif du contrat | réitérer un concept | commercialiser des produits |
| Communication préalable d’un DIP | obligatoirement transmis au futur franchiseur 20 jours au moins avant la signature du contrat, lorsque ce dernier contient une exclusivité ou quasi-exclusivité | obligatoirement transmis au futur concessionnaire 20 jours au moins avant la signature du contrat de concession |
| Contrat | contrat écrit | contrat écrit |
| Durée du partenariat | à durée déterminée, avec une durée suffisante pour permettre au franchisé l’amortissement des investissements spécifiques à la franchise | à durée déterminée (10 ans maximum, 5 ans minimum si le contrat concerne la distribution de véhicules automobiles avec une marque en exclusivité) ou indéterminée |
| Transmission d’un savoir-faire | oui obligatoirement | non, mais cela reste possible |
| Nom commercial, marque et enseigne | droit d’utilisation des marques et des signes de ralliement du réseau | droit d’utilisation de tous les signes permettant le ralliement de la clientèle |
| Droit d’entrée | oui, dans le but d’indemniser le franchiseur en contrepartie de la mise à disposition de son concept et de l’accompagnement à l’installation. *Plus d’infos :*[*le droit d’entrée*](https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/droit-d-entree-franchise/) | possible |
| Conditions financières pendant le partenariat | redevances tout au long du partenariat, généralement calculées sur le chiffre d’affaires ; redevances de communication ou de publicité | le concédant achète en exclusivité au concessionnaire ; redevances possibles |
| Exclusivité territoriale | non en principe mais peut être prévu optionnellement | oui obligatoirement |
| Stratégie commerciale | doit suivre la stratégie du réseau | doit suivre la stratégie du réseau si le contrat le prévoit |
| Clause de non-concurrence | possible, notamment dans le but de protéger le savoir-faire transmis | possible |
| Assistance et formation | le franchiseur doit apporter une assistance continue au franchisé | possibilité de prévoir qu’une assistance matérielle, technique et commerciale soit fournie au concessionnaire |
| Approvisionnement exclusif | non en principe mais peut être prévu optionnellement | oui auprès du concédant |
| Cession du fonds de commerce | possible, mais le franchiseur peut avoir un droit de préemption et un agrément peut être prévu | possible, mais le concédant doit accepter le transfert du contrat de concession à l’acquéreur |
| Résiliation anticipée du contrat | résiliation possible en cas d’inexécution contractuelle | résiliation possible en cas d’inexécution contractuelle |
| Rupture du contrat | absence de renouvellement au terme, pas de justification nécessaire. | si contrat à durée déterminée : absence de renouvellement au terme, pas de justification nécessaire mais préavis à respecter ; si contrat à durée indéterminée : à tout moment en respectant les clauses du contrat |

Cet article a pour objectif d’illustrer les différences entre ces deux systèmes de commerce associé. Avec les nombreuses clauses qui peuvent être ajoutées, que ce soit dans le cadre d’un franchise ou d’une concession, ces deux modèles de commerce associé peuvent être très proches.

En pratique, votre choix entre la franchise et la concession dépend du type de partenariat qu’impose le réseau que vous souhaitez rejoindre.

La Franchise est un contrat de réitération de succès : le franchiseur a testé un concept commercial avec succès et a choisi de le mettre à disposition d’un franchisé pour que celui-ci réussisse à son tour. Il existe un contrat de franchise si trois conditions sont réunies :

1. la mise à disposition du franchisé des signes distinctifs du franchiseur (marque, enseigne)
2. la mise à disposition du franchisé d’un savoir-faire éprouvé par le franchiseur et répondant à des qualités définies (identifié, secret, substantiel)
3. la prestation par le franchiseur de services d’assistance permanente destinés à aider le franchisé dans la mise en œuvre du savoir-faire et la recherche du succès.

### Les articles du contrat à prévoir

* L'objet du contrat et l'activité.
* L'origine de la propriété de la marque (l'enseigne) et le numéro d'inscription à l'INPI. C'est très important.
* La définition de l'autorisation d'utilisation de cette marque par le franchisé (pas sur son Kbis, mais sur les document publicitaires, lettres, cartes de visite...).

### Les obligations du franchiseur

* La zone d'exclusivité territoriale du franchisé.
* Le montant du droit d'entrée et sa motivation (transmission de savoir-faire, exclusivité territoriale, formation, assistance...).
* Le montant des royalties et leur contre-partie (utilisation d'un site internet, aide à la promotion, réalisation de vitrine, PLV, assistance, publicité...).
* Les services que vous apportez : formation initiale, stage, comité consultatif le cas échéant, aide à l'exploitation (attention rien sur la gestion), publicité locale...

### Les obligations du franchisé

* Respecter les normes d'installation et d'exploitation du concept et la charte graphique
* Respecter les obligations de qualité et d'image.
* Respecter les obligations de référencement des produits ...
* Respecter les obligations légales de votre profession
* Former son personnel aux normes édictées.
* Régler les factures (y compris celles des fournisseurs extérieurs) sous peine de rupture du contrat ...
* Les causes de ruptures du contrat (fermeture de la boutique au delà d'une période de congès par exemple, non paiement des factures, décès, cession de parts sans autorisation...).

Le contrat est réalisé intuitu personae, c'est à dire que vous choisissez une personne et non sa société. Il ne pourra donc céder son entreprise à un tiers avec le contrat de franchise sans vous en demander l'autorisation.

Bien entendu, il s'agit là de quelques points importants, mais tout dépendra du concept, des obligations imposées au franchiseur et aux franchisés.

N'oubliez pas non plus le document DOUBIN qui doit être remis impérativement, au candidat, 21 jours avant la date de signature du contrat définitif. C'est la loi !

Ce qu'il faut savoir avant de lire un contrat, pour bien comprendre les différentes clauses et les engagements financiers qu'elles représentent.

Lire la suite sur https://www.observatoiredelafranchise.fr/fiches-pratiques/les-contrats-de-franchise.htm#dfcGDVgJX221TxIQ.99

**Modèle 1 : CONTRAT DE FRANCHISE**

(Conformément à la Loi Doubin du 31 décembre 1989

Et du décret d’application de l’art.1er de la Loi Doubin du 4 avril 1991)

Il a été convenu le présent contrat de franchise entre :   
   
**LE FRANCHISEUR :**  
- Le réseau XXXXXXXXXXX (marque déposée), société à responsabilité limitée au capital de XXXXXXXXXXX euros dont le siège social est fixé à l’adresse XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX et immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés sous le numéro XXXXXXXXXX RCS XXXXXXXXXXXX. Le réseau est représenté par son Gérant/Représentant XXXXXXXXXX,  
                                                                                D’une part,  
              Et,  
   
**LE FRANCHISE :**  
- La société XXXXXXXXXXXX, société à responsabilité limitée en cours d’immatriculation dont le siège social sera fixé au XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX et représentée par ses deux associés :  
1°) Madame/Monsieur XXXXXXXX, marié(e), né(e) le XXXXXXXXXXX à XXXXXX (XXXXX) et demeurant XXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
2°) Madame/Monsieur XXXXXXXX, marié(e), né(e) le XXXXXXXXXXX à XXXXXX (XXXXX) et demeurant XXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
                                                                                              D’autre part.  
   
  
Le franchisé s’engage à fournir au réseau XXXXXXXXXXXXXX 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 XXXXXXXXXXXXXXX (conformément à la Loi Doubin).

**ARTICLE 1 – LES DROITS DU FRANCHISEUR**

Le réseau XXXXXXXXXXXXX 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 XXXXXXXXXXXXXXXXXX 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 XXXXXXXXXXXXX sous laquelle il exerce, sous certaines conditions. Il devra notamment consulter le réseau pour toute utilisation de la marque ou du logo XXXXXXXXXXXXXXXX « 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 XXXXXXXXXXXXXXXX s’engage à fournir au franchisé les biens et services suivants :  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
**BIENS ET SERVICES FOURNIS A LA CHARGE DU FRANCHISE :**  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
- XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
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 XXXXXXXXXXXXXX. 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 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX).  
•  Etre titulaire des droits sur les signes de ralliement de la clientèle : enseigne, marques et autres signes distinctifs. La marque XXXXXXXXXXXXXXXXXX et le logo XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 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 XXXXXXXXXXXXX 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 XXXXXXXXXXXXXX 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 XXXXXXXXX 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 XXXXXXXXXXXXXXXX. 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 XXXXXXXXX an et dans un rayon de XXXXXXXXXXXXX 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 »