

ARKANISSIM FINANCE

CONTRAT DE FRANCHISE



La différence par la différence

Contrat de franchise
Propriété exclusive ARKANISSIM FINANCE
Mise à jour janvier 2008
Page 1 sur 36

CONTRAT DE FRANCHISE

ENTRE :

- **La société ARKANISSIM FINANCE,**
SAS au capital de 450.000 euros
Dont le siège social est 51 rue St Georges, 75009 Paris
Immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le
numéro B 478 293 012

Représentée aux fins des présentes par Monsieur Valère GAGNOR agissant
en sa qualité de Président de la société

(Ci-après dénommée le « *Franchiseur* »)

D'UNE PART,



ET :

- **La Société KHEPRI FINANCE**
Société à responsabilité limitée au capital de 10 000 euros
Dont le siège social est 129 , boulevard Pasteur 94360 Bry sur Marne
Immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Créteil
Sous le numéro 498 837 939

Représentée aux fins des présentes par Mme Evelyne REVELLAT agissant en sa
qualité de gérante.

D'AUTRE PART,

LES PARTIES ONT CONVENU DE CE QUI SUIT:

TABLE DES MATIERE

CONTRAT DE FRANCHISE	2
1. PREAMBULE	5
1.1. Introduction.....	5
1.2. Définitions.....	6
2. OBJET DU CONTRAT	8
3. LES CONDITIONS DU CONTRAT	9
3.1. Intuitu personae.....	9
3.2. Indépendance du Franchisé.....	9
3.3. Enseigne et marque.....	11
3.4. Le manuel opérationnel.....	13
4. LE SAVOIR FAIRE TRANSMIS ET MIS A DISPOSITION	15
LES OBLIGATIONS DES PARTIES AVANT ET POUR L'OUVERTURE DU CABINET DE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE	17
5. LES OBLIGATIONS DU FRANCHISEUR	17
5.1. La formation initiale.....	17
5.2. La remise du Manuel opérationnel.....	17
5.3. L'assistance pour l'ouverture du Cabinet de conseil en gestion de patrimoine.....	17
5.3.1. Le domaine administratif.....	17
5.3.2. L'assistance à l'aménagement du local du franchisé.....	18
5.3.3. La logistique documentaire.....	18
5.3.4. La logistique informatique.....	18
6. LES OBLIGATIONS DU FRANCHISE	18
6.1. La formation initiale.....	18
6.2. L'aménagement du Cabinet de Conseil en Gestion de Patrimoine.....	19
LES OBLIGATIONS DES PARTIES APRES L'OUVERTURE DU CABINET DE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE	20
7. LES OBLIGATIONS DU FRANCHISEUR	20
7.1. L'animation du réseau.....	20
7.2. L'évolution du Savoir-faire.....	20
7.3. L'évolution de l'offre produits.....	20
7.4. La Communication.....	21
7.5. Le Contrôle de qualité.....	21
7.6. La liaison informatique du réseau de franchise.....	21
7.7. Les demandes particulières du Franchisé.....	21
8. LES OBLIGATIONS DU FRANCHISE	21
8.1. Le manuel opérationnel.....	21
8.2. La formation.....	21
8.3. Le fonctionnement du Cabinet de conseil en gestion de patrimoine... ..	22
8.3.1. Le local.....	22
8.3.2. Le respect des règles.....	22
8.3.3. La clause de non concurrence pendant la durée contractuelle.....	22
8.4. La communication.....	23
8.5. Les suggestions d'amélioration du concept.....	23
8.6. Les informations statistiques et financières.....	23
8.7. Les assurances.....	23
8.8. Le paiement des sommes dues au franchiseur.....	24
9. LES OBLIGATIONS FINANCIERES ET COMPTABLES	25
9.1. Normes minimum de résultats.....	25

9.2.	La Redevance Forfaitaire Initiale	25
9.3.	La Redevance Proportionnelle Annuelle.....	25
9.4.	Les obligations comptables	26
10.	LE CHAMP DES EXCLUSIVITES	26
10.1.	L'exclusivité d'approvisionnement.....	26
10.2.	L'exclusivité de communication.....	27
10.3.	L'exclusivité d'activité	27
11.	LA CONFIDENTIALITE, LA NON CONCURRENCE, LA NON AFFILIATION	27
11.1.	La confidentialité.....	27
11.2.	La non affiliation après l'expiration ou la résiliation du contrat.....	28
11.2.1.	La clause de non affiliation	28
12.	LA DUREE – LE RENOUVELLEMENT DU CONTRAT.....	28
12.1.	Durée du Contrat	28
12.2.	Le calendrier du renouvellement.....	29
12.3.	Le contrat signé au moment du renouvellement	29
13.	LA RESILIATION ET OU L'EXPIRATION DU CONTRAT.....	29
13.1.	La résiliation anticipée du contrat.....	29
13.1.1.	Les cas de résiliation anticipée de plein droit	29
13.1.2.	Les cas de résiliation après mise en demeure	30
13.1.3.	Le cas d'une rupture unilatérale de la part du franchisé en dehors d'une faute du franchiseur	30
13.1.4.	Le cas particulier du décès ou de l'incapacité physique ou mentale définitive de la personne physique du franchisé	30
13.2.	Les conséquences du terme ou de la résiliation anticipée du contrat .	31
14.	LES CONDITIONS DE LA CESSIION EVENTUELLE DE LA SOCIETE OU DE LA CLIENTELE : LE DROIT D'AGREMENT ET LE DROIT DE PREEMPTION	31
14.1.	Le principe	31
14.2.	La procédure à suivre.....	31
14.3.	La cession de tout ou partie du capital de la société Le droit d'agrément.....	32
14.3.1.	Le droit d'agrément.....	32
14.3.2.	Le droit de préemption	33
14.3.3.	La cession après la cessation du contrat.....	33
14.4.	La cession de tout ou partie de la clientèle.....	33
14.5.	Les conséquences du non respect des clauses des paragraphes 14.3 et 14.4.....	33
15.	DIVERS.....	34
15.1.	Notifications.....	34
15.2.	Annulation des accords antérieurs.....	34
15.3.	Droit applicable et Tribunaux Compétents	34
15.4.	Election de domicile	34
ANNEXE 1	36

1. PREAMBULE

1.1. Introduction

Le Franchiseur exploite en France une entreprise créée en août 2004 par Monsieur Valère GAGNOR.

Monsieur Valère GAGNOR, Président du Franchiseur, s'appuie sur son expérience de 21 ans dans divers établissements financiers dont 12 ans à la Direction commerciale de L'Union Financière de France Banque filiale du groupe AVIVA, spécialisée dans la diffusion de produits financiers.

Le Franchiseur a ainsi pu construire une large gamme de préconisations et de produits à l'aide d'un concept original et secret qui repose sur une approche originale et spécifique de la gestion de patrimoine ainsi que sur un concept novateur dans la distribution de services et de produits financiers aux personnes physiques et morales.

Le Franchiseur propose de transmettre au Franchisé son expérience et son savoir-faire, de mettre à sa disposition son enseigne, ses marques et tous les signes distinctifs qui y sont attachés ainsi que de lui apporter une assistance administrative, technique et commerciale dans les domaines notamment de la gestion de patrimoine, des techniques de vente de produits financiers, de produits d'assurances de produits immobiliers et de crédits, de formation et d'informations, de techniques de prospection et de communication.

Le Franchiseur met également un extranet, des visuels et des supports d'aide à la vente, des outils informatiques dédiés à la gestion de la relation client, des outils de simulations spécifiques.

Le Franchisé a manifesté son intérêt et sa confiance dans le projet de création de la Franchise. Il se déclare convaincu de l'originalité et du caractère confidentiel du savoir-faire proposé et reconnaît :

- Avoir rencontré à de nombreuses reprises le Franchiseur (et son personnel) et avoir posé toutes les questions qu'il souhaitait ;
- Avoir reçu, vingt (20) jours au moins avant la signature des présentes, le document d'informations pré-contractuel (DIP) prévu par les dispositions de l'article 1er de la loi du 31 décembre 1989 et du décret du 4 avril 1991. (Décret n°91.337, loi n°89.100.8)
- Avoir reçu, en même temps que le DIP, un projet du présent contrat et de ses annexes,
- Avoir pu librement interroger sur son projet le Franchiseur qui a répondu à l'ensemble de ses interrogations.
- Avoir pu contacter d'autres franchisés. La liste de ces derniers lui a été remise dans le DIP.

- Aux termes du délai de 20 jours, et après avoir pris connaissance de toutes les informations qui lui ont été communiquées, le Franchisé, qui s'est assuré de la faisabilité du projet de Franchise, s'est montré désireux de signer le présent contrat.

En outre, le Franchisé a pu vérifier :

- L'efficacité du savoir-faire du Franchiseur dans le domaine de la gestion de patrimoine ;
- La qualité des produits distribués par le Franchiseur par son propre personnel;

Il reconnaît et accepte :

- La nécessité absolue pour le Franchiseur et pour lui-même de pratiquer une politique d'image de marque conforme avec celle définie par le Franchiseur ; la gamme de produits commercialisée fait partie de l'expression de cette politique. C'est donc au Franchiseur qu'il revient de définir et de référencer les produits commercialisés par le réseau.
- La nécessité pour le Franchiseur, lorsqu'il l'estimera utile, de faire évoluer le concept et son savoir-faire afin de l'adapter aux évolutions du marché,

Il reconnaît

- Avoir élaboré, préalablement à la signature du Contrat, un compte d'exploitation prévisionnel sous sa seule responsabilité.

Enfin, le Franchisé déclare disposer des moyens humains et financiers nécessaires à la bonne exécution du présent contrat et s'engage à les consacrer au développement du réseau et de l'image de marque du Franchiseur, dans les conditions ci-après définies.

Il a alors librement décidé et accepté de devenir Franchisé du Franchiseur dans les conditions définies par le présent contrat.

C'est dans ces circonstances que les parties se sont rapprochées et ont conclu le présent contrat.

1.2. Définitions

Chaque fois qu'ils seront utilisés dans le présent contrat ou en relation avec son exécution, les termes suivants auront le sens défini ci-après :

- « **CONTRAT** » : le présent accord de Franchise et ses annexes qui en font partie intégrante.
- « **PRODUITS** » : les Produits et Services commercialisés par le Franchiseur, qu'ils soient ou non distribués sous la marque du Franchiseur, et qui sont référencés par ARKANISSIM FINANCE à savoir les produits et services dont un descriptif détaillé est inséré dans le Catalogue des Produits.
- « **MANUEL OPERATIONNEL** » : document qui décrit le savoir-faire et les méthodes de commercialisation développés par le Franchiseur.
- « **DOCUMENT D'IDENTITE VISUELLE** » : document sous forme d'un CD rom qui décrit le graphisme (forme et couleur notamment) des signes distinctifs

d'appartenance au réseau de Franchise. Il fait partie du manuel opérationnel

- « **CATALOGUE DES PRODUITS** » : document qui décrit les produits et services objets de la présente Franchise, également disponible dans la rubrique offre produits du site extranet.
- « **MARQUE** » : la marque Arkanissim, enregistrée à l'I.N.P.I. le 01 Août 2005 sous le numéro 053373525 en classe 36, 35 et 41, 42, ainsi que les droits sur l'enseigne, les logos, les dessins et les modèles qui y sont rattachés.
- « **ANNEE COMMERCIALE** » : désigne chaque période de douze (12) mois commençant à courir le 1er janvier pour venir à expiration le 31 décembre de l'année, à l'exception de la première année commerciale qui débutera à la date de la signature du Contrat pour se terminer le 31 décembre de l'année en cours.
- « **CABINET DE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE** » : Société ayant pour objet le développement de l'activité de conseil en gestion de patrimoine du Franchisé.
- « **CLIENT** » : personne qui a acheté les produits et prestations commercialisés par le franchisé
- « **CHIFFRE D'AFFAIRES** » : Ensemble des recettes perçues par le cabinet conseil du franchisé.

2. OBJET DU CONTRAT

Le présent contrat est un accord de franchise au sens du Code de Déontologie Européen de la Fédération Européenne de la Franchise, à savoir un "système de commercialisation de produits et/ou de services et/ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, le franchiseur et ses franchisés, dans lequel le franchiseur accorde à ses franchisés le droit et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept du franchiseur"

Le franchiseur concède au franchisé, qui accepte, pour la durée et selon les termes et conditions du présent contrat et de ses annexes :

- Le droit d'exploiter le concept «ARKANISSIM» et de gérer un établissement sous l'enseigne «ARKANISSIM» dans le cadre de la création d'un Cabinet de Conseil en Gestion de Patrimoine
- Le droit et l'obligation d'utiliser les méthodes et le savoir-faire du franchiseur, ainsi que les améliorations successives qu'il pourra y apporter,
- Le droit d'utiliser ses marques, enseignes et autres signes de ralliement de la clientèle,
- En bénéficiant de son assistance,

En conséquence, les parties sont convenues du présent contrat dans les conditions ci-après acceptées après négociation et présentées comme suit :

- Les conditions du contrat,
- Le savoir faire lié au concept,
- L'exécution du contrat,
- Les exclusivités liées au contrat,
- Les conditions financières,
- La fin du contrat,
- Les dispositions diverses.

Les parties rappellent que leurs obligations sont librement acceptées.

3. LES CONDITIONS DU CONTRAT

3.1. Intuitu personae

Le Contrat est conclu par le Franchiseur en considération express et déterminante de la situation de dirigeant effectif du gérant du franchisé, signataire des présentes et du contrôle qu'il détient de la majorité des parts et des droits de vote dans la société mentionnée aux présentes.

En conséquence, le présent contrat est incessible et intransmissible sans l'accord écrit et préalable du Franchiseur, que ce soit du fait de cession ou de mutation par héritage ou pour toute autre cause, de location-gérance ou de location-vente du fonds de commerce du Franchisé, de modification des organes dirigeants, de cession de la majorité des droits de vote dans la société du Franchisé ou par suite de fusion ou absorption, scission, apport partiel ou toute autre cause.

Avant toute réalisation de l'un des événements mentionnés dans le paragraphe précédent, le Franchisé est tenu d'en avertir le Franchiseur par lettre recommandée avec accusé de réception. Le Franchiseur disposera alors d'un délai de trente (30) jours à compter de la réception de la notification pour y répondre, sans avoir à motiver sa réponse. A défaut d'un refus exprès dans le délai mentionné, le Franchiseur sera réputé avoir purement et simplement consenti à la modification envisagée par le Franchisé.

La réalisation de l'un des événements décrits au présent article 3, qui n'aurait pas été préalablement agréé par écrit par le Franchiseur, autorise celui-ci à notifier la résiliation immédiate du présent contrat aux torts du Franchisé, sans préjudice d'une demande éventuelle de dommages et intérêts par le Franchiseur.

Cette clause d'intuitu personae n'est pas réciproque et s'apprécie de la commune intention des parties comme s'appliquant du franchiseur vis-à-vis du franchisé pour les qualités duquel le franchiseur a contracté.

En conséquence, le franchiseur aura la faculté de se substituer toute personne physique ou morale, laquelle devra cependant fournir au franchisé les mêmes prestations que celles prévues au présent contrat, de sorte que le franchisé ne pourra se prévaloir de toute modification dans la personne ou dans la structure juridique ou financière du franchiseur à l'effet de dénoncer le présent contrat.

3.2. Indépendance du Franchisé

Dans le respect des dispositions du Contrat, le Franchisé exerce son activité en qualité de commerçant indépendant. Cette indépendance est exclusive de tout lien de subordination à l'égard du Franchiseur ou des tiers, ainsi que de tout lien de représentation sous quelque forme que ce soit.

Le Franchisé n'est pas un agent commercial du franchiseur. Le présent contrat de franchise n'est pas un mandat d'intérêt commun et le franchisé ne saurait

réclamer une quelconque indemnité au Franchiseur notamment au titre des articles 2000 et suivants du code civil.

Tous les clients créés ou achetés par le Franchisé ainsi que tous les contrats souscrits ou achetés sont la seule propriété du Franchisé.

Dans le cadre des services proposés par le Franchiseur, ce dernier peut décider d'acheter le portefeuille clients d'une Société concurrente. Tous les clients concernés lui appartiennent ainsi que tous les contrats souscrits par l'ensemble des clients du portefeuille.

Le Franchiseur se réserve le droit d'exploiter cette clientèle. Cependant si des Franchisés sont intéressés, le Franchiseur peut accepter de faire suivre ses clients par les Franchisés.

En contrepartie de frais techniques de mise à disposition de la clientèle, le Franchisé exploite cette clientèle qu'il s'engage à suivre sur la totalité des contrats.

Toute affaire additionnelle ou transfert de contrat existant appartiendra alors au Franchisé .qui perçoit les barèmes de commissions en vigueur.

Dans ce cas précis, à l'arrêt de son activité ou à l'occasion de sa séparation de la Franchise, le Franchisé s'engage à revendre au Franchiseur l'intégralité des clients mis à sa disposition, sur la base de 1,5 fois les encours.

Le Franchisé peut également décider de racheter lui-même un portefeuille concurrent. Le Franchiseur peut si le Franchisé lui demande faciliter l'acquisition du portefeuille notamment en termes de financement ou de trésorerie.

Pour l'ensemble des contrats du portefeuille racheté par le Franchisé, les commissions d'encours sont celles versées habituellement sur le dit portefeuille, minorées de frais techniques pour intégrer toute la partie administrative des contrats gérés par la plate forme et assurer l'agrégation des comptes et le suivi administratif.

Le Franchisé reconnaît le caractère aléatoire de toute activité commerciale et prend seul le risque de l'ouverture convenue d'un Cabinet de conseil en gestion de patrimoine distribuant les Produits et services du Franchiseur, sans garantie de succès et sans que le Franchiseur puisse être tenu pour responsable en cas d'échec.

Il est expressément constaté par les parties, que le Franchiseur conçoit sa franchise comme une méthode active et vivante, fondée sur une collaboration qui vise à favoriser dans un esprit de franche coopération, la progression économique des deux partenaires.

L'indépendance du Franchisé s'applique notamment à la gestion de son activité, au recrutement et à la rémunération de son personnel, à la ventilation de ses recettes, y compris la récupération des créances qui lui sont dues, ainsi qu'à ses dépenses et ses charges, notamment fiscales et sociales.

Conformément à la réglementation applicable en matière de franchise, le Franchisé s'oblige à mentionner dans tous documents commerciaux, promotionnels ou fiscaux, factures, papier à en-tête et tous autres documents,

ainsi que sur le lieu de vente, sa qualité d'entreprise indépendante membre du réseau de Franchise ARKANISSIM FINANCE.

A la demande de _____ actionnaire majoritaire du Franchisé, la Société ARKANIS INTERNATIONAL a participé à la constitution de la société du Franchisé dont il détient 20 % du capital et des droits de vote. La demande du Franchisé est motivée par l'intérêt que présente pour lui, la présence d'un investisseur de référence dans son capital.

Cependant, les parties rappellent expressément que cette prise de participation ne saurait en aucune manière remettre en cause l'indépendance du Franchisé dans la conduite de son activité, ni à l'égard du Franchiseur, ni à l'égard ARKANIS INTERNATIONAL qui n'est autre qu'un partenaire financier minoritaire.

3.3. Enseigne et marque

Le Franchiseur est propriétaire de la marque ARKANISSIM FINANCE, enregistrée à l'I.N.P.I. le 8 septembre 2005 sous le numéro 053378925 en classe 35, 36 et 41, ainsi que des droits sur l'enseigne, les logos, les dessins et les modèles qui y sont rattachés.

Le Franchisé est autorisé à faire usage de l'enseigne et de la marque du Franchiseur en ses éléments dénominatifs et figuratifs pour l'activité déployée le cadre du présent Contrat.

Le Franchisé s'engage :

- À utiliser l'enseigne du Franchiseur, à l'exclusion de toute autre marque ou signe distinctif quelconque ;
- À ne jamais utiliser l'enseigne, la signalétique et la marque de la Franchise d'une manière différente de celle autorisée par le Manuel opérationnel en s'interdisant, en particulier, toute utilisation de celles-ci, en tout ou en partie, dans son nom commercial, à titre de raison sociale, pour quelque activité que ce soit.;
- À utiliser la dénomination ARKANISSIM FINANCE à titre d'enseigne et sur tous ses documents publicitaires et commerciaux, sans que cette dénomination puisse être confondue avec le nom ou la dénomination propre du Franchisé, qui aura toujours l'obligation de faire état de son propre nom de telle manière que les tiers ne puissent avoir aucun doute sur l'identité de leur interlocuteur ;
- À respecter, pour toute publicité et communication commerciale, le graphisme de la marque et les logos du Franchiseur, tels qu'ils sont décrits dans le manuel opérationnel.

En conséquence, tout usage de la marque et des droits qui y sont attachés sera soumis à l'agrément préalable du Franchiseur si son dessin et/ou son support n'émanent pas directement de ce dernier.

En outre, l'obligation d'utiliser l'enseigne du Franchiseur ne dispense pas le Franchisé de l'obligation de mentionner sur tous les documents commerciaux, sociaux, fiscaux ou tous autres documents son nom ou sa dénomination sociale, sa forme sociale, son capital, son numéro d'immatriculation de T.V.A. et son numéro d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés.

Par ailleurs, le Franchisé informera promptement le Franchiseur de toute contrefaçon réelle ou supposée de la marque, dont il pourrait avoir eu connaissance.

Enfin, en cas de résiliation ou d'expiration du Contrat pour quelque cause que ce soit, le Franchisé devra supprimer ou faire supprimer sur tous immeubles, matériels, objets, documents commerciaux, sociaux ou fiscaux et tous autres documents tous signes et/ou éléments quelconques pouvant rappeler l'enseigne, le logo, la marque ou les signes distinctifs de la Franchise.

Il aura également l'obligation de détruire, à ses propres frais, l'enseigne du Franchiseur, sans pouvoir demander à ce titre une quelconque indemnité au Franchiseur. Il devra immédiatement modifier l'aspect extérieur et intérieur de son Cabinet de conseil en gestion de patrimoine pour éviter toute similitude et toute possibilité de confusion avec les caractéristiques de la Franchise .

Pour sa part, le Franchiseur garantit au Franchisé une jouissance paisible des droits ainsi accordés et s'oblige à agir par tous les moyens appropriés pour défendre les droits de propriété intellectuelle attachés à la Marque. Le Franchiseur s'engage à faire cesser les atteintes dont ces droits pourraient faire l'objet de la part des tiers. Le Franchisé lui apporte toute assistance raisonnable dans ces actions et peut, s'il le souhaite, se joindre auxdites actions, notamment judiciaires,

engagées par le Franchiseur en ce qui concerne le respect de ses droits et la réparation des dommages qu'il aurait personnellement subis. Dès lors que le Franchiseur, conformément à la présente clause, assiste le Franchisé pour la défense de ses droits, sa responsabilité ne peut être recherchée par ce dernier. Pendant la durée du Contrat et de ses renouvellements, le Franchiseur se réserve le droit, à tout moment, s'il le juge utile et nécessaire au bon fonctionnement et au développement de la Franchise, de modifier, compléter ou remplacer la Marque et les signes distinctifs qui y sont attachés ou d'ajouter de nouvelles marques et nouveaux signes distinctifs.

Le Franchiseur s'engage à informer immédiatement le Franchisé des modifications ci-dessus envisagées. Le Franchisé devra, à ses frais et dans les conditions prévues au Contrat, faire usage des nouveaux signes définis par le Franchiseur dans un délai maximum de deux (2) mois à compter de la notification des modifications décidées par le Franchiseur.

3.4. Le manuel opérationnel

Le Franchiseur a mis au point un Manuel opérationnel du Savoir faire qui constitue la formalisation écrite du Savoir faire.

Le Savoir faire comprend les différentes méthodes commerciales, méthodes de gestion et organisation administrative, ainsi que la description technique des produits et services commercialisés.

Le Manuel opérationnel contient à ce jour, notamment :

- des informations sur le management, le recrutement, les formalités d'ouverture, la formation, la communication.
- la charte graphique, qui décrit la forme et la couleur, de l'ensemble des signes distinctifs attachés à la Marque (enseigne, logos, dessins et modèles).
- le catalogue des produits, qui est la description des Produits et Services objets de la Franchise. A cette description s'ajoute un argumentaire technique à l'usage du Franchisé disponible sur le site www.arkanissim.fr dans l'espace « franchisé ». Il fait partie du manuel opérationnel.
- La charte architecturale : l'ensemble des éléments d'aménagement du local du franchisé.
- Le manuel de soutien Logistique.

Pour faire bénéficier le Franchisé des améliorations du Savoir faire, les différents éléments du Manuel opérationnel seront actualisés et adaptés périodiquement par le Franchiseur, qui informera le Franchisé de toutes les améliorations ou adaptations du Savoir faire. Ces évolutions et actualisations sont disponibles sur l'extranet.

Le Franchisé reconnaît expressément au Franchiseur les droits d'auteur réservés sur le contenu du Manuel opérationnel.

Il reconnaît l'extrême confidentialité de tous les éléments du Manuel opérationnel, auxquels s'appliquera la clause de confidentialité comprise dans les présentes. Ainsi le Franchisé s'interdit-il toute copie, toute transmission sous quelque forme que ce soit, de tout ou partie de ce Manuel opérationnel à des tiers non autorisés préalablement, par un écrit du Franchiseur.

Le Manuel opérationnel sera remis en contrepartie d'un récépissé à titre de dépôt gratuit pour la durée du Contrat, le Franchiseur en conservant la propriété exclusive.

4. LE SAVOIR FAIRE TRANSMIS ET MIS A DISPOSITION

Le Franchiseur s'engage à apporter au Franchisé toute l'assistance administrative, technique et commerciale requise tant avant le début d'activité du Cabinet de conseil en gestion de patrimoine qu'au cours de l'exploitation de celui-ci.

Dans ce cadre, le Franchisé aura notamment accès aux services d'assistance suivants assurés par le Franchiseur:

- Une large gamme de produits composée de produits d'assurance, de produits financiers, de produits immobiliers et de crédits auprès de personnes physiques ou morales dans le cadre d'une gestion optimale de leur patrimoine.
- Un suivi régulier de la clientèle et la mise en place d'abonnements prenant en compte des services et prestations diverses.
- Une véritable recherche du meilleur service personnalisé à la clientèle,
- Des outils informatiques dédiés à la gestion de la relation client, des outils de simulations spécifiques, un extranet,
- Une aide à la création du Cabinet de conseil en gestion de patrimoine en termes de démarches administratives et connaissances.
- L'aide à l'obtention des cartes professionnelles nécessaires à l'exercice de la Profession, des habilitations, l'adhésion à une association professionnelle, obtention du statut CIF, Conseil en Investissement Financier.
- L'aide à l'obtention de contrats d'assurance de responsabilité civile professionnelle et garantie financière.
- La mise à disposition d'une gamme de produits et de services sélectionnés ou créés par le Franchiseur dans les secteurs de la Bourse, de l'Assurance de l'Immobilier et des crédits pour les personnes physiques et les personnes morales.
- L'assistance et le soutien afin de faciliter la prise en charge de toute l'activité administrative, notamment sur le suivi et le contrôle des contrats souscrits auprès de la clientèle.
- La logistique documentaire avec la mise à disposition de tous les documents nécessaires à la pratique du métier.
- Un site intranet et extranet.
- La mise à disposition d'outils commerciaux et de supports à la vente.
- Les logiciels informatiques : outils de simulations et d'aide à la gestion, à la commercialisation et au suivi de la clientèle.
- L'animation commerciale notamment
 - ✦ Le call center permettant la prise de rendez-vous à prix coûtant
 - ✦ Le référencement auprès de prestataires de services ;
 - ✦ La mise en place de relations privilégiées auprès de partenaires.
- L'assistance permanente sous forme de visites, de réunions d'informations, de séminaires et de conventions.
- Le soutien marketing, notamment sous forme
 - ✦ Des campagnes promotionnelles
 - ✦ De stands et d'assistance à l'organisation de manifestations locales et nationales
 - ✦ De packages aux clients mis à leur disposition afin de les fidéliser par un abonnement

- L'assistance au recrutement, à l'intégration pour les franchisés désireux de développer leur cabinet avec des salariés.
- Le service d'études patrimoniales et de présentations de ces études en clientèle, par un ingénieur patrimonial certifié par le D.E.S de gestion de patrimoine.
- Le service dédié au marché des entreprises, produits et services corporate.
- L'assistance financière dans la recherche et l'acquisition de portefeuilles.
- L'analyse du portefeuille et l'aide à la négociation.
- La mise à disposition de clientèle sous certaines conditions.
- La revue de presse.

Le Franchiseur a mis au point un savoir-faire éprouvé qu'il transmet :

- Une méthode spécifique de commercialisation de cette gamme de produits.
- Une approche novatrice de la gestion de patrimoine, des produits et la communication publicitaire.
- La formation permanente, technique et commerciale du conseiller en patrimoine ou du manager de la société et de ses collaborateurs: Formation théorique dans un centre de formation dédié et une formation pratique par l'accompagnement de professionnels.
- Des modules de formations spécifiques au management, pour les franchisés avec des salariés.

Le détail de la gamme des Produits référencés par le Franchiseur figure dans l'espace franchisé. C'est la responsabilité du Franchiseur de faire évoluer les Produits pour tenir compte des besoins du marché et des clients ainsi que de l'évolution de la concurrence.

LES OBLIGATIONS DES PARTIES AVANT ET POUR L'OUVERTURE DU CABINET DE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

5. LES OBLIGATIONS DU FRANCHISEUR

5.1. La formation initiale

Le Franchiseur fera bénéficier le Franchisé et son personnel d'un cycle de formation de dix stages d'une semaine. La formation initiale d'une semaine est dispensée avant l'ouverture du Cabinet de Conseil en Gestion de Patrimoine. Ce stage se déroulera au siège social D'ARKANISSIM FINANCE.

Les dates de formation seront fixées par le Franchiseur au mieux des disponibilités communes.

Ces stages de formation auront notamment pour objectif de communiquer le savoir-faire du Franchiseur et les méthodes de commercialisation qu'il a mises en œuvre avec succès dans ses propres Cabinets de conseil en gestion de patrimoines.

Ces cycles de formation sont à la charge du Franchiseur. Les frais de déplacement, d'hébergement et de nourriture du Franchisé et de son personnel, ainsi que la rémunération de ses employés, resteront à la charge du Franchisé.

5.2. La remise du Manuel opérationnel

Le franchiseur a l'obligation de remettre au franchisé le Manuel opérationnel lors du stage de formation initiale.

5.3. L'assistance pour l'ouverture du Cabinet de conseil en gestion de patrimoine

5.3.1. Le domaine administratif

Le Franchiseur fournira au Franchisé les informations et le savoir-faire qu'il détient concernant :

- La mise en place administrative du Cabinet;
- L'aide à l'obtention de cartes professionnelles & de la responsabilité civile professionnelle ;
- L'aide à l'obtention du statut CIF ;
- L'élaboration de contrats de travail ;
- L'élaboration d'un règlement intérieur du personnel ;
- L'acquisition d'un matériel informatique adapté;
- Le respect de la législation en vigueur ;
- Le code de déontologie.

Le Manuel de soutien Logistique, partie du manuel opérationnel, contient un ensemble de modèle de documents que le Franchisé est libre d'utiliser, de modifier et d'adapter à ses besoins, s'il estime nécessaire.

5.3.2. L'assistance à l'aménagement du local du franchisé

Le Franchisé peut exercer son activité dans un local professionnel spécialement dédié à cet effet. Le manuel opérationnel contient toutes les informations nécessaires à l'aménagement de ce local.

5.3.3. La logistique documentaire

Le Franchiseur communiquera au Franchisé la liste de ses fournisseurs et produits agréés.

Le Franchiseur met à la disposition du Franchisé les documents de formation, des bulletins d'adhésion et de souscription, des demandes et des contrats de réservation, les brochures commerciales des produits, supports de vente et généralement toute logistique documentaire nécessaire à l'exercice de l'activité dans la limite de 0,10 % du Chiffre d'Affaires réalisé. Pour toute demande dépassant cette limite, les commandes seront facturés à prix coûtant au franchisé.

Des exemplaires de tous ces documents sont disponibles, mis à jour et téléchargeables sur l'espace Franchisé de l'extranet.

Il est expressément convenu que seul le Franchiseur est habilité à concevoir et à produire la documentation nécessaire à l'activité de Cabinet Conseil en Gestion de Patrimoine dans le cadre de la franchise ARKANISSIM.

5.3.4. La logistique informatique

Le Franchiseur met à la disposition du franchisé des moyens informatiques :

- D'aide à la gestion (situation des contrats et des comptes clients, mouvements, opérations de toute nature...);
- D'aide à la commercialisation (propositions personnalisées, gestion des programmes immobiliers et suivis des dossiers, diverses projections financières...);
- D'aide au conseil (transmission de données économiques, financières, juridiques, études de cas spécifiques...);
- Des outils de simulations commerciaux;
- Des outils d'analyses de l'activité.
- Des états et situations des commissions.

Cette assistance informatique entre dans la mission du franchiseur dans le cadre de son obligation d'assistance continue au Franchisé. Elle ne saurait permettre une immixtion par le Franchiseur dans la gestion du cabinet. Le Franchisé indépendant demeurant libre de sa gestion, dans le respect impératif des obligations du Contrat.

6. LES OBLIGATIONS DU FRANCHISE

6.1. La formation initiale

Le Franchisé a l'obligation de suivre la formation initiale qui sera diffusée par la société de formation ARKANISSIM FORMATION en complément D'ARKANISSIM FINANCE, désignée par le Franchiseur, aux dates qui lui seront indiquées par celui-ci. Le Franchisé s'engage à ce que son personnel suive également cette formation.

Le Franchisé s'engage à participer et faire participer ses Collaborateurs, actuels et futurs, dès leur embauche, à tout séminaire d'actualisation des connaissances, stage de formation, perfectionnement, journées d'études ou de recyclages organisées par le Franchiseur, ainsi que les stages de formation métier, axés sur les marchés des Valeurs mobilières, Assurance et immobilier et intégrant des solutions spécifiques liées aux entreprises.

Il devra assurer la formation pratique de ses collaborateurs qu'il aura recrutés de la manière décrite dans le manuel opérationnel, notamment en les accompagnant régulièrement sur le terrain.

Le Franchisé supportera les frais de déplacement, d'hébergement et de nourriture pour lui-même et pour son personnel et assumera seul le coût de la rémunération de ses employés.

6.2. L'aménagement du Cabinet de Conseil en Gestion de Patrimoine

Le Franchisé demeure libre de déterminer les travaux nécessaires à l'aménagement du Cabinet de Conseil en Gestion de Patrimoine, pour autant que :

- Celui-ci prévienne dans un délai minimum de deux mois précédent l'ouverture le Franchiseur :
- Respecte, tant dans sa localisation que dans son agencement, les dispositions contenues dans le Manuel opérationnel ainsi que l'image de marque du réseau du Franchiseur et celle des Produits commercialisés.
- Conformément à la réglementation du statut CIF , le Franchisé s'engage à ouvrir physiquement un Cabinet de Conseil en Gestion de Patrimoine dans un délai de trois ans à compter de la signature du Contrat.

Le Franchiseur conseillera le Franchisé dans ses choix de locaux et validera la conformité des aménagements faits aux règles contenues dans le manuel opérationnel.

LES OBLIGATIONS DES PARTIES APRES L'OUVERTURE DU CABINET DE CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

7. LES OBLIGATIONS DU FRANCHISEUR

7.1. L'animation du réseau

Dans sa mission d'animateur de réseau, le Franchiseur a l'obligation d'organiser les différentes rencontres qui permettent échanges et construction d'un vrai esprit de réseau.

Ces rencontres prennent la forme suivante :

- Les visites du Franchiseur ou de représentants du franchiseur, animateurs commerciaux, seront cadencées selon le niveau de maturité relative au travail et du niveau de besoin du Franchisé : de une fois par trimestre à une fois par mois afin d'apporter son aide et sa plus value au bon fonctionnement du Cabinet.
 - ☞ Si des axes de progrès notables sont constatés, il établira, à la suite de ces visites, un compte-rendu de celles-ci, lequel fera état, si nécessaire, de suggestions d'amélioration du fonctionnement du Cabinet de conseil en gestion de patrimoine.
 - ☞ Chaque compte rendu de visite sera transmis par le Franchiseur au Franchisé dans les meilleurs délais.
 - ☞ Lors d'un de ces entretiens, le Franchisé communiquera au Franchiseur une (1) fois par an, ses objectifs de collecte de l'année et une prévision de compte d'exploitation, Ce travail permettra, le cas échéant, de faire les analyses d'écarts et de déterminer des mesures correctives.
- Les réunions de la commission de concertation : 3 par an
- Les réunions hebdomadaires en direct ou en visioconférence
- La convention nationale : 2 par an
- La formation continue
 - ☞ Par « les rendez-vous de l'Info »
 - ☞ Un à deux séminaires de formation
 - ☞ Un cycle de formation de 10 stages

7.2. L'évolution du Savoir-faire

Le Franchiseur a l'obligation de faire évoluer le savoir faire. Il fera bénéficier le Franchisé de toutes ces évolutions de son savoir-faire et lui communiquera toutes recherches, données, conseils en marketing et publicité qu'il pourrait développer.

7.3. L'évolution de l'offre produits

Cette évolution du savoir faire s'exprime notamment en ce qui concerne l'offre de produits. Le Franchiseur communiquera au Franchisé, au fur et à mesure de l'évolution de celle-ci, la liste des Produits qui composent le panel sous la forme d'un catalogue mis à disposition sur l'espace franchisé extranet. L'évolution de

cette liste se fera pour tenir compte de l'évolution du marché et des exigences de la clientèle.

Le Franchiseur pourra librement la modifier ou l'augmenter ou retirer provisoirement ou définitivement certains Produits.

7.4. La Communication

Le Franchiseur définira, concevra et réalisera la politique et les actions de communication du réseau au plan national, toutes campagnes promotionnelles auxquelles le Franchisé est tenu de contribuer financièrement comme indiqué à l'article 6.2.4 du Contrat.

7.5. Le Contrôle de qualité

Le Franchiseur pourra, s'il le souhaite et si cela est susceptible de contribuer au bon fonctionnement du réseau, organiser des contrôles de qualité des services effectués par le Franchisé, et plus particulièrement sur le respect des règles déontologiques en matière de conseil auprès de la clientèle, des obligations inhérentes au démarchage financier et au statut de conseil en investissement financier (CIF) telles que définies dans le Manuel opérationnel.

7.6. La liaison informatique du réseau de franchise

Afin de faciliter le bon développement de la Franchise et de renforcer l'homogénéité du réseau, le Franchiseur a mis en place un système informatique reliant l'ensemble des Franchisés avec le Franchiseur. Le franchiseur a l'obligation d'assurer la maintenance de ce système.

7.7. Les demandes particulières du Franchisé

Dans le cas où le Franchisé souhaiterait bénéficier de services supplémentaires autres que ceux prévus dans le cadre du Contrat, il s'adressera au Franchiseur afin de bénéficier des dits services après établissement par ce dernier d'un devis accepté par le Franchisé.

8. LES OBLIGATIONS DU FRANCHISE

8.1. Le manuel opérationnel

Pendant toute la durée du Contrat et de ses renouvellements éventuels, le Franchisé s'engage :

- A se conformer strictement aux dispositions contenues dans le Manuel Opérationnel, ainsi qu'à tous changements ou modifications susceptibles d'être introduits par le Franchiseur.
- A conserver le Manuel opérationnel, dans le Cabinet de Conseil en Gestion de Patrimoine. Il y incorporera, dès réception, tous changements ou modifications qui seront décidés par le Franchiseur.

8.2. La formation

Afin de lui permettre de toujours avoir une maîtrise suffisante du savoir faire lié au concept, le Franchisé sera tenu d'assister aux opérations de formation organisées par le Franchiseur. Il en sera de même pour les employés du Franchisé si un programme de formation leur est spécialement destiné.

Les frais de formation seront à la charge du Franchisé.

Tous les autres stages mentionnés dans le catalogue présenté dans le manuel opérationnel et assurés par la société de formation ARKANISSIM FORMATION pourront être suivis par le Franchisé à sa demande et à ses frais.

Il est rappelé que ARKANISSIM FORMATION reste libre de modifier à tout moment son programme de formation pour l'adapter aux demandes de ses clients et tenir compte de l'évolution du marché.

8.3. Le fonctionnement du Cabinet de conseil en gestion de patrimoine

8.3.1. Le local

Le Franchisé maintiendra à ses frais les locaux du Cabinet de conseil en gestion de patrimoine en parfait état de propreté, d'entretien et de réparation conformément aux dispositions du Manuel opérationnel afin de correspondre à l'image de marque du réseau du Franchiseur.

A compter de son ouverture, le Franchisé ne modifiera ou ne déplacera le Cabinet de conseil en gestion de patrimoine, d'aucune manière que ce soit, sauf avec l'approbation préalable et écrite du Franchiseur.

Si le Franchisé se trouve dans l'obligation de déménager par suite du non renouvellement de son bail commercial, il soumettra les nouveaux locaux lui permettant de poursuivre l'exécution du contrat à l'agrément préalable du Franchiseur, dans les conditions prévues par l'article 13 ci-dessus.

8.3.2. Le respect des règles

Il s'engage à mener son activité conformément aux règles, méthodes et procédures définies dans les différents documents remis par le Franchiseur, à donner toutes explications utiles et à accepter tout contrôle, notamment sur le plan du respect de l'image de marque et de la qualité du service rendu. Il respectera également les règles déontologiques et le code de bonne conduite édicté par les associations professionnelles dans le cadre de son activité CIF.

Le Franchisé informera, immédiatement et sans délai, le Franchiseur de toute réclamation d'un client, afin qu'il soit remédié à celle-ci dans les plus brefs délais, et ce, dans l'intérêt du réseau.

8.3.3. La clause de non concurrence pendant la durée contractuelle

Comme condition déterminante des présentes, et afin de préserver le savoir-faire, la réputation, l'identité commune, et l'image de marque du réseau pendant la durée des présentes, le franchisé s'interdit (lui-même, son dirigeant de droit ou de fait et/ou son conjoint éventuel) de créer, participer ou s'intéresser, directement ou indirectement, par lui-même ou par personne interposée, à l'exploitation de concepts concurrents de ceux du réseau, sauf accord préalable, exprès et écrit du franchiseur.

8.4. La communication

Le Franchisé participera à toute campagne promotionnelle décidée par le Franchiseur et s'engage à participer aux campagnes promotionnelles visant à développer l'ensemble du réseau et à participer à leur financement à hauteur de deux (2) % de son chiffre d'affaires H.T annuel selon la procédure définie au paragraphe 7.3

8.5. Les suggestions d'amélioration du concept

Le Franchisé informera le Franchiseur de toutes améliorations potentielles ou nouvelles techniques qu'il jugera utiles pour améliorer la Franchise.

Le Franchisé n'utilisera pas ces améliorations potentielles ou ces nouvelles techniques dans/ou en relation avec le Cabinet de conseil en gestion de patrimoine avant d'avoir obtenu l'autorisation du Franchiseur. Celui-ci pourra tester ces améliorations potentielles ou ces nouvelles techniques dans d'autres Cabinets de conseil en gestion de patrimoine sans payer aucun droit au Franchisé.

Il pourra introduire ces améliorations ou nouvelles techniques dans la Franchise, au bénéfice du Franchiseur et des autres Franchisés.

Ces améliorations et/ ou nouvelles techniques seront la propriété du Franchiseur.

8.6. Les informations statistiques et financières

Conformément à l'esprit du Code de la Déontologie Européen de la Franchise, le Franchisé communiquera au franchiseur toutes informations nécessaires pour établir, à des fins statistiques, des documents de gestion utiles à l'ensemble du réseau et pour annoncer des volumes d'affaires aux différents fournisseurs. Ces documents sont, notamment, sans que cette liste ne soit limitative, les documents concernant le chiffre d'affaires par famille de produits, le montant des principales charges d'exploitation, les ratio comptables, le taux d'endettement, une copie des déclarations mensuelles de T.V.A en même temps qu'il les transmet aux autorités fiscales, les bilans dès qu'ils sont parus....

Le Franchisé s'engage à fournir au Franchiseur les copies des cartes professionnelles nécessaires à la pratique de son métier.

8.7. Les assurances

Le Franchisé s'engage à souscrire une assurance Responsabilité Civile indispensable pour l'activité de gestion de patrimoine ainsi qu'une assurance véhicule à usage professionnel au titre de ses déplacements.

Le Franchisé s'engage à justifier au Franchiseur, dans le mois de la signature des présentes, de la souscription régulière des assurances visées au présent article. Il s'engage également à justifier, à leur échéance, du renouvellement de ces assurances.

8.8. Le paiement des sommes dues au franchiseur

Cette redevance proportionnelle est facturée mensuellement au franchisé sur la base des commissions et rétribution des services.

Le franchisé s'engage à régler cette facture en retour.

*

De manière générale, le Franchisé s'engage à exploiter la Franchise à ses propres risques et à son profit tout en respectant la formule et les méthodes qui lui sont révélées et apportées par le Franchiseur. Le Franchisé accepte sans réserve de toujours respecter l'image de marque du réseau et de rien faire qui puisse nuire à cette image. Le Franchisé s'engage à respecter à tout moment le Manuel Opérationnel, ainsi que ses éventuelles révisions dont il sera régulièrement tenu informé.

Le Franchisé accepte d'informer et conseiller sa clientèle selon les règles déontologiques en vigueur. (Lesquelles)

9. LES OBLIGATIONS FINANCIERES ET COMPTABLES

9.1. Normes minimum de résultats

Afin de maintenir une image de sérieux et de qualité pour l'ensemble des Franchises, le Franchisé s'engage à respecter un montant minimum de chiffre d'affaires.

Lors de sa première année pleine, le Franchisé s'engage à mettre tout en œuvre pour générer un minimum de 40 000 € de chiffre d'affaires.

A partir de la seconde année pleine et les années suivantes, le Franchisé s'engage à mettre tout en œuvre pour générer un minimum de 60 000 € de chiffre d'affaires.

Si ces minimums ne sont pas réalisés, après analyse, si le constat de manque de résultats est lié à une application très approximative des méthodologies, le Franchiseur se réserve le droit de mettre fin au contrat de Franchise.

9.2. La Redevance Forfaitaire Initiale

En contrepartie des droits et apports qui lui sont accordés au terme du Contrat, et notamment dans le cadre de l'ouverture de son Cabinet de conseil en gestion de patrimoine, le Franchisé verse une redevance forfaitaire initiale de six mille euros 6000 € hors taxe.

Cette somme comprend, sans que la liste soit exhaustive :

- Les frais d'études des éléments spécifiques au réseau ;
- La concession de Franchise ;
- La concession de la Marque ;
- Le transfert de Savoir faire ;
- La recherche, sélection et labellisation des produits et services ;
- L'assistance au Franchisé dans le lancement de son activité ;
- La fourniture et le développement d'applications spécifiques des programmes informatiques ;
- Les formations et supports commerciaux ;
- Les frais et honoraires de la rédaction des présentes.

Cette redevance forfaitaire initiale est payable en une seule fois à la date de signature des présentes et restera en tout état de cause définitivement acquise au Franchiseur, même en cas de résiliation anticipée pour l'une des causes prévues au Contrat.

En cas de défaut de paiement, le Contrat sera résilié immédiatement sans préavis aux torts exclusifs du Franchisé.

9.3. La Redevance Proportionnelle Annuelle

En contrepartie de la licence d'enseigne qui lui est concédée, de l'accès au savoir-faire du Franchiseur, constamment renouvelé, et de l'assistance apportée par ce

dernier, le Franchisé versera au Franchiseur une redevance proportionnelle de 4% du chiffre d'affaires H.T. réalisé dans le Cabinet de conseil en gestion de patrimoine objet du présent contrat.

Le Franchiseur adresse mensuellement au Franchisé un état de la gestion clients et des contrats conclus.

Sur la base des états mensuels du Franchisé, le Franchiseur adresse mensuellement au Franchisé le montant de la redevance proportionnelle dont il doit s'acquitter. Celui-ci le vérifie et le complète, le cas échéant, par les factures perçues par ailleurs.

9.4. Les obligations comptables

Le Franchisé ouvrira et tiendra à jour les documents comptables légaux et portera sur un registre conforme au modèle prescrit par le Franchiseur tous éléments relatifs à l'assiette et au paiement de la redevance due au titre de la Franchise. Le Franchisé sera également tenu de produire tous justificatifs pertinents que le Franchiseur sera en droit de vérifier ou de faire vérifier par tout représentant de son choix tenu au secret professionnel.

Les coûts de la vérification ordonnée par le Franchiseur ne seront à la charge du Franchisé que si le cumul des défauts de paiement atteint ou dépasse un pour cent (1 %) de la redevance payée au cours des douze (12) derniers mois.

10. LE CHAMP DES EXCLUSIVITES

10.1. L'exclusivité d'approvisionnement

Afin d'assurer une image homogène vers la clientèle, il est expressément convenu que l'activité du Franchisé, Cabinet de Conseil en gestion de patrimoine, sera exclusivement le conseil et la vente des produits et services visés au Contrat et dont la liste est décrite dans le manuel opérationnel. Ces produits sont non seulement des produits distribués sous la marque du Franchiseur, mais également des produits que celui-ci aura sélectionnés.

Le Franchisé s'engage à se procurer ces Produits et services, exclusivement auprès D'ARKANISSIM FINANCE.

La seule dérogation autorisée concerne les crédits immobiliers où le client du franchisé peut décider de financer son acquisition par un établissement de son choix.

Toute dérogation à cette règle doit faire l'objet d'une demande écrite préalable avec accusé de réception, auprès du Franchiseur qui est seul habilité à définir si le Produit ou service que le franchisé souhaite commercialiser peut faire partie de la gamme proposée au client. Le Franchiseur a l'obligation de donner sa réponse dans un délai de 15 jours qui suit la réception de la demande écrite. à défaut la dérogation est acceptée.

En cas de non respect de cette procédure le présent contrat pourra être rompu aux torts exclusifs du Franchisé, si dans un délais de 30 jours après réception d'une lettre de mise en demeure envoyée avec accusé de réception, le franchisé ne s'est pas mis en conformité avec cette règle d'exclusivité d'approvisionnement. Il sera dû au Franchiseur un dédommagement équivalent à deux fois les rémunérations indûment perçues de la part des fournisseurs non référencés par le Franchiseur.

10.2. L'exclusivité de communication

Le Franchisé accepte de se conformer aux normes de publicité, de promotion et de relations publiques définies par le Franchiseur. Le Franchiseur concevra ou fera concevoir les campagnes publicitaires, promotionnelles ou de relations publiques.

Seuls les matériels publi-promotionnels, publicitaires, publicités sur lieu de vente et catalogues, autorisés expressément et par écrit par le Franchiseur, pourront être utilisés par le Franchisé. Le Franchisé devra retirer ou cesser d'utiliser tout support publicitaire ou promotionnel non autorisé ou dont le Franchiseur aura décidé de cesser l'utilisation.

10.3. L'exclusivité d'activité

Le Franchisé doit consacrer tout le temps nécessaire au développement du Cabinet conformément au Contrat de franchise.

S'il décide de développer des activités annexes, il doit en faire part au Franchiseur qui se réserve le droit de refuser si celui-ci juge que ces nouvelles activités sont de nature à pénaliser le développement de la Franchise.

11. LA CONFIDENTIALITE, LA NON CONCURRENCE, LA NON AFFILIATION

11.1. La confidentialité

À dater de la signature du Contrat, les parties s'engagent, pour une durée illimitée et sans limitation territoriale, à conserver secrets et confidentiels tous les documents et informations qu'elles se seront communiquées et généralement toutes informations concernant le savoir-faire du Franchiseur, y compris le Contrat et ses annexes.

Toutefois, cet engagement ne s'appliquera pas aux résultats et informations :

- Qui sont dans le domaine public ou qui viendraient à y tomber autrement que par la faute de l'une des parties ;
- Dont le Franchisé avait déjà connaissance au moment où le Franchiseur les lui a communiqués ;
- Que l'une des parties n'aurait reçus d'un tiers de bonne foi n'ayant lui-même souscrit aucune obligation de confidentialité envers l'une ou l'autre des parties.

Toute information fournie à l'une des parties par l'autre et dont la partie émettrice souhaite préserver le caractère confidentiel devra, si elle est communiquée par écrit, porter la mention « (nom de la partie) - CONFIDENTIEL ». Si cette information est communiquée par oral, elle devra être confirmée par écrit dans les

trente (30) jours de sa communication orale et porter la mention précitée afin de bénéficier de la confidentialité.

Les parties ne peuvent publier aucune information ou résultat concernant le savoir-faire et les méthodes commerciales de la Franchise, sauf si la publication ne contient aucun élément susceptible de les divulguer ou de les affaiblir. Dans tous les cas, il appartient à chacune des parties d'obtenir l'accord préalable de l'autre partie avant toute publication.

Les parties se portent fort du respect de la clause de confidentialité pour leur personnel et leurs conseils.

11.2. La non affiliation après l'expiration ou la résiliation du contrat

11.2.1. La clause de non affiliation

Le franchisé qui, pendant la durée du présent contrat, a bénéficié d'un savoir-faire et d'une assistance de la part du franchiseur, s'interdit, pendant une durée d'un an, sur la France métropolitaine, à compter de l'échéance du présent contrat quelle qu'en soit la cause, de conclure tout contrat de franchise, convention ou accord, de s'affilier, d'adhérer, de participer directement ou indirectement à une organisation, un groupement, une association, un réseau ou autre structure de coopération qui exploiterait un concept comparable au concept «ARKANISSIM».

Par ailleurs, le franchisé s'interdit, sur la France métropolitaine et pendant un délai d'un an à compter de l'échéance du présent contrat pour quelque cause que ce soit, de créer, directement ou indirectement, un réseau concurrent du réseau «ARKANISSIM».

A cet effet, dans l'hypothèse où le franchisé exploiterait plusieurs établissements, il s'interdit d'utiliser une enseigne commune pour ceux-ci pendant un délai d'un an à compter de l'échéance du contrat pour quelque cause que ce soit.

En cas de non-respect de l'une ou l'autre de ces obligations, le franchisé s'engage à payer au franchiseur, à titre de clause pénale, une somme de 100.000 (cent mille) € H.T sans préjudice de tous autres droits et recours de ce dernier.

En outre, le franchisé s'engage à ne pas porter directement atteinte au renom de la marque ou de l'enseigne et à la notoriété du franchiseur ou du réseau, sous peine de poursuites judiciaires.

12. LA DUREE – LE RENOUVELLEMENT DU CONTRAT

12.1. Durée du Contrat

Le Contrat est conclu pour une durée de cinq (5) ans à compter de sa signature et arrivant à échéance le ____/____/____.

12.2. Le calendrier du renouvellement

Afin d'éviter toute rupture d'activité et pour permettre à chacune des parties de connaître suffisamment à l'avance les intentions de l'autre, il est prévu :

- Que l'une des deux parties devra exprimer son souhait de continuer son activité dans le réseau six mois avant le terme du contrat,
- Que l'autre partie fera connaître sa réponse cinq mois avant le terme du contrat,
- Que les parties devront signer, quatre mois avant le terme du contrat, leurs nouveaux engagements,
- Qu'en tout état de cause, le franchiseur, qu'il prenne l'initiative de l'offre de renouvellement, ou qu'il réponde positivement à la proposition de renouvellement qui émane du franchisé, s'oblige à faire parvenir au franchisé le contrat alors en vigueur, en même temps qu'il propose le renouvellement ou qu'il répond favorablement à la proposition de renouvellement du franchisé.

Chacun des échanges de courrier précédents se fera par lettre recommandée avec accusé de réception.

Il est entendu qu'aucune des parties n'a l'obligation de répondre favorablement à l'offre de renouvellement qui émane de l'autre partie.

12.3. Le contrat signé au moment du renouvellement

Les parties conviennent d'ores et déjà qu'en cas de renouvellement à l'issue du présent, c'est le contrat en vigueur au moment du renouvellement qui sera signé, notamment :

- Les paramètres financiers suivants : redevance de franchise et redevance de publicité découlant du contrat en vigueur au moment du renouvellement.
- Toute autre obligation qui pourrait être en vigueur au moment du renouvellement : aménagement, équipement informatique, logiciel, formation du personnel....

13. LA RESILIATION ET OU L'EXPIRATION DU CONTRAT

13.1. La résiliation anticipée du contrat

La résiliation anticipée du présent contrat emporte outre les éventuelles conditions spécifiques à chacun des cas, toutes les conséquences prévues à l'article « les conséquences du non renouvellement ».

13.1.1. Les cas de résiliation anticipée de plein droit

La résiliation interviendra de plein droit, sans mise en demeure, par simple lettre recommandée avec accusé de réception prise à l'initiative du franchiseur :

- En cas de dissolution volontaire de la société du franchisé, interdiction ou incapacité du dirigeant majoritaire ;
- Dans les cas prévus à l'article 3 .1 caractère intuitu personae du contrat de franchise;
- En cas de non-respect d'une disposition des articles 11.1 (Confidentialité), 14.3 et 14.4 (Agrément - Droit de Préemption) et 11.2. (non affiliation);

- En cas de communication au franchiseur d'informations incomplètes, erronées, fausses ou mensongères pendant la période précontractuelle.

13.1.2. Les cas de résiliation après mise en demeure

En cas d'inexécution par l'une ou l'autre des parties du présent contrat, de l'une quelconque de ses clauses, l'autre partie pourra, après une mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception et non suivie d'effets dans un délai de 60 (soixante) jours, résilier de plein droit le présent contrat par l'envoi d'une nouvelle lettre recommandée avec accusé de réception, et ce, sans formalité judiciaire.

La résiliation prendra effet 20 jours à compter de l'envoi de cette seconde lettre.

La présente procédure pourra notamment être mise en œuvre par le franchiseur en cas :

- D'agissements du franchisé de nature à porter, au franchiseur ou au réseau, un préjudice matériel ou moral
- De communication tendancieuse et/ou trompeuse ou fausse, notamment à d'autres franchisés du réseau.
- De non paiement des sommes dues au franchiseur, et ce, quelle qu'en soit la nature.
- De non respect caractérisé et répétitif des règlements, des normes de qualité de sécurité ou d'éthique

13.1.3. Le cas d'une rupture unilatérale de la part du franchisé en dehors d'une faute du franchiseur

Dans l'hypothèse où le contrat de franchise serait rompu unilatéralement par le franchisé, pour quelle cause que ce soit, y compris dans l'hypothèse de la perte du droit au bail avant l'échéance liée à une négligence du franchisé, le franchisé s'engage à payer au franchiseur une somme destinée à compenser le manque à gagner de ce dernier.

Cette somme sera égale à 3 fois le montant déterminé par la formule suivante :

- Multiplication du temps restant à courir en mois jusqu'à la fin du contrat par la redevance de franchise mensuelle moyenne payée durant les 12 mois précédents

13.1.4. Le cas particulier du décès ou de l'incapacité physique ou mentale définitive de la personne physique du franchisé

En cas de décès, d'incapacité physique totale ou partielle définitive, d'aliénation mentale entraînant l'incapacité légale de commercer de la personne physique du franchisé, le contrat sera suspendu pendant une période de six mois, afin de permettre au franchisé ou à ses ayant droit de trouver une solution pour assurer la continuation de l'activité.

Dans le cadre de la continuité du service, et pendant cette période de 6 mois, le franchiseur s'engage à tout mettre en œuvre pour proposer une solution temporaire pour maintenir le contact avec la clientèle.

En cas de souhait de continuation d'activité par les successeurs ou en cas de présentation par les successeurs d'un repreneur potentiel, le franchiseur conserve le bénéfice des clauses d'agrément et de préemption.

13.2. Les conséquences du terme ou de la résiliation anticipée du contrat
A l'expiration ou lors de la résiliation anticipée du Contrat, le Franchisé s'engage à :

- Retourner au Franchiseur tous documents liés à la description du savoir-faire et des méthodes commerciales ou techniques, notamment le Manuel opérationnel, le Document d'Identité Visuelle et le Catalogue des Produits, sans pouvoir en conserver de copie, ainsi que tout document promotionnel portant la marque du Franchiseur ;
- Cesser immédiatement tout usage de la Marque et des signes distinctifs qui y sont rattachés (enseigne, logos, dessins et modèles) et s'interdire de faire mention de sa qualité d'ancien Franchisé ;
- Procéder, à ses frais, au retrait de l'enseigne ;
- Éviter toute confusion possible dans l'esprit du public avec le réseau de Franchise en modifiant notamment l'aménagement intérieur et extérieur du Cabinet de conseil en gestion de patrimoine ;

Toute infraction aux dispositions précitées sera sanctionnée par une astreinte de cinq (5000) mille euros par jour de retard et par infraction distincte constatée, sans préjudice de tous autres dommages et intérêts.

Le terme ou la résiliation du Contrat ne libèrent pas les parties de l'exécution des engagements qu'elles auront conclus auparavant.

14. LES CONDITIONS DE LA CESSIION EVENTUELLE DE LA SOCIETE OU DE LA CLIENTELE : LE DROIT D'AGREMENT ET LE DROIT DE PREEMPTION

14.1. Le principe

Le franchisé a toujours le droit de vendre son fonds de commerce, notamment tout ou partie de sa clientèle, ou les parts ou actions constitutives du capital. Le franchiseur conserve, quant à lui, le droit de protéger son image et le savoir faire lié au concept. La présente a pour but de définir l'équilibre de ces deux droits.

C'est ainsi que, compte tenu de ce que ce contrat a été conclu intuitu personae, il ne peut être cédé ou transféré à titre onéreux ou gratuit à quelque personne physique ou morale que ce soit, par cession totale ou partielle de fonds de commerce, par cession, notamment de la clientèle, de la majorité de contrôle de la société exploitant le concept ou toute autre forme de transfert, sans que ne soient respectées des règles précises.

14.2. La procédure à suivre

Le franchisé notifiera son intention au franchiseur par lettre recommandée avec accusé de réception dans les cas suivants :

- La cession de tout ou partie de son portefeuille de clients (la clientèle),

- La cession de tout ou partie des parts ou actions constitutives du capital de la société exploitante,
- La modification de tout ou partie de la répartition du capital, de fusion avec une autre société, scission, absorption, apport partiel d'actif
- La modification de la forme de la société,
- Le changement de la personnalité ou décès, interdiction ou incapacité :
 - ☞ soit de l'un des associés possédant tout ou partie du capital,
 - ☞ soit de l'un des principaux dirigeants effectifs,

Dans chacun de ces cas, il adressera également au franchiseur une copie du projet d'acte envisagé comprenant notamment le prix, les conditions de cession et les noms et coordonnées de l'éventuel acquéreur. Le projet devra expressément mentionner le droit de préemption du franchiseur.

Il en sera de même pour toute opération citée ci-dessus émanant d'un associé.

14.3. La cession de tout ou partie du capital de la société Le droit d'agrément

Le franchisé reconnaît que le franchiseur, dans l'hypothèse d'un projet de cession, bénéficie d'un droit de préemption et d'un droit d'agrément.

14.3.1. Le droit d'agrément

Si le franchisé ou ses ayants droit présentent un ou plusieurs candidats à l'opération, le franchiseur appliquera sa procédure d'agrément sur présentation d'un projet complet comportant au moins :

- L'état civil et la qualité de l'acquéreur,
- L'exposé détaillé des motifs des parties en cause,
- Un dossier de candidature à la franchise dûment complété et signé par chaque candidat avec engagement d'avoir à respecter toutes les obligations du contrat de franchise ou de signer le contrat de franchise type en vigueur,
- L'accord de principe du ou des organismes financiers éventuellement concernés ainsi que la description du financement de l'opération,
- Le projet d'acte envisagé portant accord entre les parties sous condition suspensive de l'agrément du Franchiseur,
- Le prix et les conditions de paiement prévus pour l'opération.

A réception de la notification des éléments ci-dessus, le franchiseur disposera d'un délai de 2 (deux) mois pour faire connaître aux parties son agrément ou son refus, à défaut l'agrément l'est considéré comme donné

Le franchiseur ne pourra être tenu d'acquiescer ou être redevable d'indemnité en cas de refus d'agrément, même dans le cadre d'une procédure collective, tout refus devant être toutefois motivé. Les résultats de la procédure d'agrément seront communiqués par écrit au franchisé.

En cas de manquement à l'une quelconque des présentes dispositions, le franchisé s'engage à payer au franchiseur une somme de 30.000 (trente mille) € à titre de clause pénale, sans préjudice des droits et recours de ce dernier.

14.3.2. Le droit de préemption

Dans le cas prévu à l'article 14.3. le franchiseur dispose aussi d'un droit de préemption lui permettant d'acquérir, pour lui-même ou pour toute personne qu'il souhaiterait se substituer, le ou les biens concernés dans le délai de 2 (deux) mois à compter de la réception du projet d'acte envisagé, transmis par le franchisé, aux conditions stipulées dans le projet.

Il est rappelé que ledit projet devra expressément stipuler le prix, les conditions de cession et les noms et coordonnées de l'éventuel acquéreur, ainsi que le droit de préemption du franchiseur.

14.3.3. La cession après la cessation du contrat

En cas de cessation du contrat pour quelque cause que ce soit, et pendant une durée de 6 (six) mois à compter de sa cessation, si le franchisé désire céder, apporter, louer ou nantir tout ou partie du fonds de commerce objet du contrat, il notifiera immédiatement au franchiseur par courrier recommandé avec accusé de réception, tout projet relatif à l'une quelconque des opérations visées. Le projet devra préciser les conditions de l'opération envisagée et, notamment, le prix, les conditions de paiement ainsi que les noms et coordonnées de l'acquéreur éventuel et devra mentionner le droit de préemption du franchiseur.

En cas de contestation portant sur le prix, le franchiseur pourra acquérir le fonds sur la base d'un prix de référence défini par un organisme indépendant. Cette étude est à la charge du Franchisé.

En cas de non respect de la présente clause, le franchisé s'engage à payer au franchiseur une somme de 30.000 (trente mille) Euros à titre de clause pénale, sans préjudice des droits et recours de ce dernier.

14.4. La cession de tout ou partie de la clientèle

Le franchisé reconnaît que le franchiseur, bénéficie d'un droit de préemption. L'exercice de ce droit de préemption se fait dans les mêmes conditions que pour la cession de parts de la société du franchisé : s'appliqueront les dispositions des articles 14.3.2. et 14.3.3.

14.5. Les conséquences du non respect des clauses des paragraphes 14.3 et 14.4.

Dans le cas où le franchiseur n'exercerait pas son droit de préemption et où le franchisé céderait son fonds de commerce ou les actions ou parts de la société à un successeur non agréé par le franchiseur, ainsi que dans le cas où le franchisé ne respecterait pas les dispositions relatives à toutes les opérations énoncées aux articles 14.2, (procédure à suivre) 14.3.1. (Droit d'agrément) 14.3.2. (Droit de préemption) 14.3.3. (Cession dans les 6 mois de la cessation) 14.4. (Cession de clientèle), le contrat sera résilié dans les conditions de l'article 13.1.3. (Rupture unilatérale) et il sera fait application de l'article 13.2. (Conséquences du terme ou de la résiliation)

Pour le cas où il apparaîtrait que le franchisé et/ou l'associé de la société franchisée ait consenti au tiers une ou des conditions plus favorables que celles qu'il était disposé à consentir au franchiseur, le franchisé et/ou l'associé en cause

seraient tenus à titre de clause pénale, de payer, immédiatement et solidairement entre eux, au franchiseur, à la première demande de celui-ci, une somme égale à 50% (cinquante pour cent) du chiffre d'affaires T.T.C. réalisé par le franchisé au cours de l'exercice précédant celui de la signature de l'acte susvisé. Le franchisé devra régler la somme au plus tard un mois après la mise en demeure adressée par le franchiseur.

Il en sera de même pour le cas où il serait démontré que l'acte au vu duquel il est demandé de préempter serait non fondé sur une intention réelle de contracter et/ou de contracter au prix stipulé.

15. DIVERS

15.1. Notifications

Toute notification adressée au titre du Contrat sera censée être parvenue à son destinataire si elle a été envoyée par lettre recommandée avec accusé de réception ou par télécopie au siège social ou à la dernière adresse connue du destinataire.

La notification sera censée avoir été reçue par son destinataire au maximum sept (7) jours après la date du cachet de la poste, dans le cas d'une lettre recommandée avec accusé de réception, et au maximum un (1) jour après la date d'envoi, dans le cas d'une télécopie.

15.2. Annulation des accords antérieurs

Le Contrat contient l'intégralité de l'accord des parties sur son objet et annule et remplace dans toutes ses dispositions les accords écrits et/ou verbaux ayant pu exister antérieurement entre les parties à l'exclusion des accords relatifs à la constitution de la SARL _____ et du pacte d'associés conclu entre ARKANISSIM et _____.

15.3. Droit applicable et Tribunaux Compétents

Le Contrat, y compris ses annexes, sont soumis exclusivement au droit français.

En cas de litige ou de difficulté concernant l'interprétation ou l'exécution du présent Contrat, ou en raison de sa résiliation anticipée pour quelque cause que ce soit, les parties conviennent expressément d'attribuer compétence exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.

15.4. Election de domicile

Pour l'application du contrat de Franchise et de ses suites, chacune des parties fait élection de domicile ainsi qu'indiqué en tête des présentes.

Fait à
Le

2008,

En deux (2) exemplaires, chaque partie reconnaissant avoir reçu le sien.

ARKANISSIM FINANCE
Le Franchiseur
Mr Valère GAGNOR

SARL KHEPRI FINANCE
Le Franchisé
Mme Evelyne REVELLAT



ANNEXE 1

CODE DE DEONTOLOGIE & CHARTRE INFORMATIQUE