

LE CONTRAT DE FRANCHISE INTERNATIONALE : DÉFINITION ET MODÈLE

Le Contrat de Franchise Internationale est un contrat par lequel une société dénommée « franchiseur » concède un droit d'utilisation de son enseigne, de ses marques et de ses procédés commerciaux à un ensemble d'entités juridiquement indépendantes dénommées « franchisés ». Cette concession se fait contre le reversement d'une redevance et est le plus souvent assortie d'un droit d'entrée initial. Les franchisés s'engagent par ailleurs à respecter un cahier des charges précisant les conditions d'utilisation des symboles de la franchise et éventuellement les procédés de délivrance du service (franchise de service). Le droit international n'encadre pas le contrat de franchise. On a donc une très large liberté pour la rédaction d'un [Modèle de Contrat de Franchise Internationale](#).

ELEMENTS CLÉS DANS LE CONTRAT DE FRANCHISE INTERNATIONALE

En absence de ces éléments, on ne peut pas retenir la qualification de contrat de franchise :

- **Transmission de signes distinctifs notoires au franchisé** : Il s'agit des enseignes, des dessins et modèles, du nom commercial, de la marque (le franchiseur- celui qui transmet des signes- doit avoir, évidemment, le droit de propriété sur ces signes).
- **Transmission d'un savoir-faire** : une façon propre au franchiseur de mettre en œuvre la communication de produits et de services sur laquelle repose la réussite commerciale.
- **Versement d'une redevance** : soit forfaitaire (droit d'entrée), soit périodique (en fonction du chiffre d'affaires du franchisé ou non).

OBLIGATION DES PARTIES

Les obligations du franchiseur et du franchisé peuvent varier, mais les plus importantes sont les suivantes :

Obligations du franchiseur

- **Transmission de tous les moyens de la réussite commerciale** (signes distinctifs, savoir-faire...). Il est conseillé de bien décrire tout ce qu'on transmet.
- **Assistance technique et commerciale, contrôle, publicité** (conseils écrits, déplacement au lieu de la vente, stages organisés par le franchiseur pour le franchisé...). La simple livraison d'information sous forme de guide ou manuel n'est pas suffisante. Une véritable assistance est nécessaire. Il est conseillé de prévoir une clause qui explique qui prend en charge certains frais, par exemple, pour les frais de publicité. En principe, le

franchiseur organise lui-même la publicité. Il demande parfois une participation financière au franchisé.

- **Fourniture** : si le contrat de franchise prévoit que le franchisé doit vendre les produits qu'il achète au franchiseur, ce franchiseur doit livrer au franchisé les produits commandés. Le franchiseur se trouve donc dans la situation d'un vendeur et doit supporter la responsabilité attachée à cette qualité (prévoir la livraison, les prix, les tarifs qui peuvent varier, la monnaie). Il est conseillé de prévoir une clause qui permet au franchiseur d'être dispensé sous certaines conditions de l'obligation de livraison (par exemple, réserver le droit de ne pas accepter certaines commandes du franchisé) ; de prévoir une clause de la force majeure.

Obligations du franchisé

- **Paiement du prix de la franchise** : la redevance d'entrée, la redevance périodique. La redevance d'entrée (entry fee, front money, droit d'affiliation, redevance initiale forfaitaire) qui est exigible souvent à la conclusion du contrat ou dans un bref délai après celle-ci, rémunère principalement la transmission du savoir-faire et l'assistance au démarrage du franchisé. La redevance périodique (royalties, continuing franchisee fee) est contrepartie de la formation et de l'assistance continuée assurée pendant toute la durée du contrat. Ces redevances sont considérées comme une particularité de la franchise.
- **Respect des normes imposées par le franchiseur** : le franchisé est tenu d'appliquer le savoir-faire du franchiseur conformément aux indications données par le franchiseur, ce qui permet d'uniformiser le réseau. Il est conseillé de choisir des locaux ouverts au public, aménagement intérieur et extérieur et décoration en général, définition des produits ou de services offerts, présentation générale de marchandise et de leur emballage, mode de publicité, etc. Il faut être attentif lors de la conclusion du contrat et laisser une certaine liberté au franchisé pour éviter que ce dernier se trouve en position de subordination juridique.
- **Confidentialité de savoir-faire** : Il est admis que le franchiseur puisse exiger cette clause puisqu'il transmet au franchisé son savoir-faire. En droit européen de la concurrence, il est admis aussi que la valeur commerciale du savoir-faire dépend de son caractère confidentiel. Cette obligation s'impose au franchisé tant pendant le contrat qu'après la fin de ses relations avec le franchiseur.
- **Approvisionnement exclusif** : le franchiseur peut imposer au franchisé dans le contrat de s'approvisionner exclusivement auprès du franchiseur mais seulement dans la mesure où cette clause soit « nécessaire pour protéger les droits de propriété industrielle ou intellectuelle du franchiseur ou pour maintenir l'identité commune et la réputation du réseau franchisé » 4.

- **Chiffre d'affaires minimum** : souvent, le franchiseur impose cette clause qui prévoit que le franchisé doit réaliser un chiffre d'affaires minimum. En cas de non obtention de tel ou tel résultat, le franchiseur a le droit de résilier le contrat de façon anticipée.
- **Clause de non-concurrence** : souvent, le contrat de franchise prévoit cette clause qui peut être valable pendant la durée du contrat et pendant une période raisonnable après l'expiration de celui-ci. Dans les différents pays, ces clauses sont souvent considérées comme licites mais elles doivent être limitées dans le temps, dans l'espace (zone géographique déterminée) et dans leur objet.

CONFIDENTIALITÉ DANS LES NÉGOCIATIONS

Une des caractéristiques du contrat de franchise est d'organiser la transmission d'un savoir-faire. Au cours des négociations, le franchiseur sera souvent amené à dévoiler le contenu de son savoir-faire. Il s'expose alors au risque que les informations communiquées soient divulguées, alors pour conserver leur valeur, elles doivent restées secrètes. Le Code européen de déontologie prévoit qu'un franchiseur peut se prémunir contre de telle situations en imposant une clause de confidentialité (Code européen de déontologie de la franchise, l'article 3.4). Parmi des solutions envisageables, on peut conclure un contrat de réservation et prévoir dans ce contrat que pendant la période de négociation, le franchiseur ne cherchera pas d'autres franchisés pour le secteur considéré, et que, durant la même période ou même après son expiration, le candidat franchisé n'utilisera pas à son profit personnel les renseignements fournis par le franchiseur.

EXTINCTION DU CONTRAT

Il y a plusieurs raisons pour l'extinction du contrat de franchise internationale :

- **Arrivée du terme du contrat** : si le contrat est à durée déterminée, il prend fin à la date prévue. Si le contrat de franchise est à durée indéterminée, normalement, les parties peuvent résilier le contrat à tout moment sous réserve de certaines jurisprudences nationales qui peuvent prévoir les délais de préavis d'une certaine durée. Il est conseillé donc de prévoir dans le contrat des délais de préavis pour la résiliation.
- **Manquement par une des parties de ses obligations** : par exemple, si le franchisé ne paye pas sa redevance périodique ou si le franchiseur n'a pas mis à la disposition du franchisé son savoir-faire.
- **Changement du cocontractant** : en principe, le contrat de franchise est conclu en considération de la personnalité du cocontractant (intuitu personae) et la disparition du franchiseur/franchisé rend le contrat caduc. Cette position peut être écartée par une clause spéciale prévue dans le contrat de franchise.



Pour obtenir modèles du Contrat de Franchise Internationale en plusieurs langues cliquez ici :

[Contrat de Franchise Internationale \(français\)](#)

[Contrat de Franchise Internationale \(anglais\)](#)

[Contrat de Franchise Internationale \(espagnol\)](#)

[Contrat de Franchise Internationale \(allemand\)](#)

[Contrat de Franchise Internationale \(italien\)](#)

MODÈLES DE CONTRATS INTERNATIONAUX

CONTRATS INTERNATIONAUX EN FRANÇAIS



- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d'Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Commission sur Vente Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International de Services
- Contrat International d'Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication
- Contrat d'Intermédiation Commercial Internationale
- Contrat International de Confidentialité
- Contrat d'Expatriation
- Protocole d'Accord pour Distribution Internationale
- Protocole d'Accord pour Joint Venture Internationale
- **Pack Tous les Contrats en Français**

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ANGLAIS



- International Sale Contract
- International Distribution Contract
- International Commercial Agency Contract
- International Sales Representative Agreement
- International Sales Commission Agreement
- International Joint Venture Contract
- International Franchise Contract
- International Services Contract
- International Supply Contract
- International Manufacturing Contract
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Confidentiality Agreement
- Expatriate Contract of Employment
- Memorandum Understanding International Distribution
- Memorandum of Understanding for Joint Venture
- **Pack All Contracts in English**

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ESPAGNOL



- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Comisión Mercantil Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato Internacional de Confidencialidad
- Contrato para Expatriado
- Memorándum Entendimiento Distribución Internacional
- Memorándum de Entendimiento para Joint Venture
- **Pack Todos los Contratos en Español**

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ALLEMAND



- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Provisionsvertrag
- Internationaler Joint-Venture-Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Dienstleistungsvertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag
- Internationaler Vermittlungsvertrag
- Internationaler Geheimhaltungsvereinbarung
- Entsendungsvertrag
- Absichtserklärung Internationaler Vertriebsvertrag
- Absichtserklärung Joint-Venture-Vertrag
- **Pack Alle Verträge in Deutsch**

Acheter online

www.globalnegotiator.com/fr

info@globalnegotiator.com



GLOBALNEGOTIATOR
International Documents

www.globalnegotiator.com/fr/contrats-internationaux