

Franchise : définition et contrat

Définition de la franchise

Le contrat de franchise est un contrat qui comporte des obligations réciproques : c'est un contrat par lequel « une entreprise, le franchiseur confère à, une ou plusieurs entreprises, dénommées franchisees, le droit de réitérer, sous l'enseigne du franchiseur, à l'aide de ses signes de ralliement de la clientèle et de son assistance continue, le système de gestion préalablement expérimenté par le franchiseur » (définition proposée par JM Leloup - La franchise – Ed. Delmas)

Contenu du contrat

Le contrat, quasiment identique pour tous les franchisees, précise généralement :

- **le savoir-faire** du franchiseur ;
- **les signes distinctifs** qui permettant d'attirer et fidéliser une clientèle ;
- **la licence de marque** permettant d'exploiter ces signes distinctifs ;
- **le droit d'entrée** : somme versée par le franchisee, à la signature du contrat ;
- **les royalties** : commissions annuelles versées par le franchisee, calculées sur le CA réalisé au cours de l'exercice ;
- **les redevances publicitaires** alimentant le budget publicitaire commun du réseau ;
- **l'exclusivité d'approvisionnement** : totale ou partielle. En contrepartie, le franchiseur s'engage sur la régularité des livraisons ;
- **les quotas d'achat** : ce sont des quantités d'achat minimales par année imposées au franchisee ;
- **l'exclusivité territoriale** le cas échéant ;
- **la clause de non concurrence** : interdiction d'ouvrir un point de vente concurrent pendant la durée du contrat ou à son expiration ;
- **le renouvellement du contrat** ;
- **la résiliation du contrat** en précisant les modalités.