

Contrat de Franchise Internationale de Distribution



Dans le Contrat International de Franchise le Franchiseur concède au Franchisé le droit de distribution en exclusivité de ses produits/services dans des établissements équipés de manière uniforme, ainsi que le droit d'utiliser les titres de Propriété Intellectuelle (marques, enseignes, dénominations), en lui apportant également tout le Savoir-faire (Manuel de la Franchise) et l'assistance commerciale et technique pour pouvoir réaliser la distribution. En reconnaissance des services prêtés, le Franchisé paiera au Franchiseur des montants dénommés redevances (redevance d'entrée, de vente, de publicité). Le **Contrat International de Franchise** est conçu pour des franchises de produits (alimentation, cosmétique, décoration, mode, textile, etc.), mais avec de légères adaptations, il peut également être utilisé pour des franchises de services (agence immobilière, agence de conseil, services financiers, internet, services de nettoyage, restauration, etc.).

CONTRAT DE FRANCHISE INTERNATIONALE

DATE:

ENTRE,

..... [dénomination de la société], dont la siège se trouve à..... [adresse, pays, ville], enregistrée au Registre du Commerce/fiscal sous le numéro, représentée par [prénom et nom, fonction] (ci-après, « le Franchiseur »).

ET,

Alternative A [Si le Franchisé est une personne physique]

M./Mme, majeur, [inclure profession], domicilié(e) à [adresse, ville, pays] dont le numéro d'identification fiscale est, agissant en son nom propre (ci-après, « le Franchisé »).

Alternative B [Si le Franchisé est une société]

..... [dénomination de la société], dont la siège se trouve à..... [adresse, pays, ville], enregistrée au Registre du Commerce/fiscal sous le numéro, représentée par [prénom et nom, fonction] (ci-après, « le Franchisé »).

CONVIENNENT

I. Que le Franchiseur est une entreprise qui se consacre à
[Décrire l'activité économique de l'entreprise et spécifier la catégorie de produits [ou services] qu'elle distribue].

II. Que le Franchiseur a développé, le reconnaissant ainsi le Franchisé :

- (a) Un design spécifique de ses établissements ;
- (b) Une méthodologie de gestion des établissements ; et
- (c) Des règles du service à la clientèle,

Qui, dans leur ensemble, configurent des connaissances qui ont été acquises par le Franchiseur grâce à l'investissement dans des ressources économiques et humaines, ainsi que par son expérience de l'exploitation du négoce auquel il est fait référence dans ce contrat. Tout cela sera désigné, dans ce contrat, comme le « Savoir-faire » du Franchiseur.

III. Que le Savoir-faire du Franchiseur a un caractère secret, substantiel et identifié. Le caractère « secret » du Savoir-faire dérive du fait que le Savoir-faire du Franchiseur, dans son ensemble et dans le mélange de ses composants, n'est généralement pas connu, ni d'un accès facile. Le caractère de « substantiel » dérive du fait que le Savoir-faire du Franchiseur inclut une information importante pour l'exploitation adéquate du commerce objet de la franchise. Le caractère « d'identifié » dérive du fait que le Savoir-faire du Franchiseur est décrit de manière suffisamment détaillée dans les programmes de formation initiale et dans le Manuel de la Franchise que le Franchisé recevra lors de la signature de ce Contrat.

IV. Que l'activité du Franchiseur se développe sous les Titres de Propriété Industrielle (noms commerciaux, marques, brevets) ou intellectuelle (droits d'auteur, software), desquels il est le propriétaire et qui sont détaillés à l'Annexe 1 de ce Contrat.

V. Que le Franchisé reconnaît l'amélioration de sa position compétitive sur le marché qui dérive de la transmission du Savoir-faire du Franchiseur ainsi que de l'exploitation du commerce sous l'image corporative du Franchiseur, y compris les Titres de Propriété Industrielle ou Intellectuelle auxquels fait référence ci-dessus le Manifeste IV.

VI. Que le Franchisé reconnaît que les études prévisionnelles du marché et de rentabilité qu'il a réalisées, conjointement avec le Franchiseur, ont été calculées sur la base d'estimations économiques prudentes sans qu'elles ne puissent être considérées par le Franchisé comme une promesse ou un engagement de rentabilité fait par le Franchiseur. Le Franchisé reconnaît que les résultats économiques de la franchise qui lui est concédée par ce Contrat dépendront en grande partie de sa capacité de gestion commerciale, du service à la clientèle et d'autres éléments tels que les sources éventuelles de concurrence ou les modifications dans les préférences du marché, sans que, pour autant, cette liste ne puisse être considérée comme limitative mais simplement comme énonciative. Le Franchisé reconnaît qu'antérieurement à la signature de ce Contrat, il a eu l'opportunité de recevoir

des conseils juridiques et économiques indépendants, par les professionnels qu'il a considérés opportuns de consulter.

VII. Que le Franchisé reconnaît que les termes et conditions de ce Contrat sont raisonnables et nécessaires pour le maintien de niveaux de qualité et de service à la clientèle élevés selon lesquels le réseau d'établissements de [nom du Franchiseur] doit être identifié et reconnu sur le marché, au bénéfice du Franchiseur et de tous les Franchisés du réseau de [nom du Franchiseur].

Conformément à tout ce qui a été convenu ci-dessus, les Parties acceptent de signer le présent Contrat de Franchise, qui sera régi par les pactes ci-après :

ARTICLE 1. OBJET DU CONTRAT

Le Franchiseur concède, à travers ce Contrat, au Franchisé, qui l'accepte, le droit de s'intégrer au réseau commercial des établissements [nom du Franchiseur], sous le régime de franchise, utilisant, sous le régime de licence d'utilisation, les Titres de Propriété auxquels fait référence le Manifeste IV de ce Contrat et le Savoir-faire du Franchiseur, le tout, sous la forme et selon les conditions qui sont détaillées dans les articles suivants.

ARTICLE 2. INDEPENDANCE ENTRE LES PARTIES

2.1. Franchiseur et Franchisé sont des parties juridiquement et patrimonielement indépendantes. Ce Contrat ne concède aucune relation d'aucun ordre entre ces parties, à l'exception de la relation commerciale de franchise.

2.2. Le Franchisé ne pourra pas représenter le Franchiseur, ni assumer l'engagement d'aucun type de représentation du Franchiseur. Le Franchisé est le seul responsable, auprès d'un tiers, y compris et sans s'y limiter, auprès des Administrations et des organismes publiques de ses propres actions et omissions, raison pour laquelle il dégagera de toute responsabilité le Franchiseur face à toute réclamation qui pourrait être la conséquence d'une action ou d'une omission du Franchisé. Le Franchisé indemniserà le Franchiseur pour toute réclamation, responsabilité ou préjudice que ce dernier aurait à assumer à cause d'actions ou d'omissions du Franchisé. Le Franchiseur sera uniquement responsable envers le Franchisé pour des réclamations, des responsabilités ou des préjudices qui résulteraient du non-respect de ses obligations que le Franchiseur assume expressément dans ce présent Contrat.

.....

**Exemple de 2 pages sur un total de 23 pages de
Contrat de Franchise Internationale.**

Pour plus d'informations sur ce contrat cliquez ici:

 **CONTRAT DE FRANCHISE INTERNATIONALE**

GUIDE D'UTILISATION

Les contrats rédigés par les juristes de International Contracts traitent tous les aspects importants des différents accords et négociations passés entre les sociétés. Cependant, lors de l'utilisation de ces contrats il faut suivre quelques recommandations communes décrites dans ce guide.

DATE

La date d'entrée en vigueur du contrat est celle indiquée en-tête du document, comme il est indiqué à la fin du contrat avant les signatures (Le présent contrat entrera en vigueur à la date indiquée en-tête des présentes).

Dans certains contrats -comme, par exemple, le contrat de distribution- la date d'entrée en vigueur est aussi mentionnée dans une clause du contrat. Si tel est le cas, pour qu'il n'y ait pas de divergences, il faut vérifier que les deux dates, qui figurent à l'en-tête du document et dans la clause correspondante, soient identiques.

PARTIES

En première page du contrat il faut indiquer tous les renseignements sur les parties :

- Dans le cas d'une personne morale, il faut indiquer : la raison sociale, le type de société (à responsabilité limitée, société anonyme, etc.), son adresse complète, son numéro d'identification fiscale et les informations du Registre du commerce et des sociétés.
- Dans le cas d'une personne physique professionnelle indépendante (par exemple un agent commercial) il faut indiquer les données suivantes : nom complet, profession, adresse et numéro d'identification fiscale.

CLAUSES

Clauses comportant plusieurs options : possibilité de choisir la plus adaptée à l'espèce

Pour les principales clauses de chaque contrat (clause de non-concurrence, modalités de paiement, indemnisation, loi applicable et règlement des différends, etc.) plusieurs rédactions possibles sont proposées, afin de pouvoir choisir la plus adaptée à l'espèce. Par conséquent, l'utilisateur devra choisir entre les options proposées avant de présenter le contrat à l'autre partie.

Clauses avec des blancs à compléter

Dans plusieurs clauses du contrat il existe des blancs marqués de quelques points suspensifs (.....) que l'utilisateur devra compléter. Les points suspensifs sont suivis de données et d'explications entre crochets ou entre parenthèses afin de permettre de compléter les blancs.

- Lorsque le texte entre crochets a la même police que le contrat et est séparé par des ", " ou par le mot "ou", l'utilisateur devra choisir entre les options proposées.

Exemple de blanc (.....) avec des options entre crochets :

Les commandes passées avant la fin du présent contrat qui donnent lieu à des ventes dans un délai inférieur à [1, 2, 3, 6] mois permettront à l'agent de toucher une commission. Dans ce cas, l'utilisateur doit choisir entre les options 1,2,3 ou 6 mois et compléter avec l'une d'entre elles l'espace marqué avec des points suspensifs (.....).

- Si le texte entre crochets est en italique, l'utilisateur devra alors insérer l'information demandée et supprimer le texte entre crochets.

Exemple d'espace en blanc (.....) avec texte à insérer :

Las parties décident, d'un commun accord, de soumettre le conflit au Règlement de conciliation et d'arbitrage de la Chambre de commerce international, par un ou plusieurs arbitres nommés conformément audit Règlement". Le lieu de l'arbitrage sera [*ville et pays*]" . Dans ce cas, l'utilisateur doit insérer dans l'espace (.....) la ville et le pays choisis pour l'arbitrage et supprimer le texte entre crochets [*ville et pays*].

Clause sur les notifications

Parfois, l'adresse des parties indiquée au début du contrat est différente de celle qui va être utilisée dans leurs rapports pendant la durée du contrat. Dans ce cas, il faudra inclure, à la fin du contrat, une clause sur les notifications.

Exemple de clause sur les notifications :

Notifications. Toute notification ou communication se fera aux adresses suivantes :

- Partie 1..... [*insérer adresse complète*].
- Partie 2..... [*insérer adresse complète*].

ANNEXES

Des documents en rapport avec les clauses sont demeurés annexés aux contrats. Pour les annexes sont utilisés des formats d'utilité commune. L'utilisateur devra donc adapter leur format et contenu en fonction de l'espèce.

SIGNATURES

Signataires

Les mandataires des parties pourront signer le contrat s'ils agissent en vertu d'une procuration authentique. En dessous de la signature du contrat, il faut indiquer le nom complet de la personne signataire et la fonction qu'elle occupe dans la société. Si l'une des parties est une personne physique (par exemple un agent commercial dans le contrat d'agence) c'est évidemment elle qui devra signer le contrat.

La réglementation de certains pays exige pour la validité des contrats que ceux-ci soient reçus par un notaire ou signés devant témoin. Ainsi, avant la signature du contrat il est conseillé à l'utilisateur de se renseigner sur les exigences de chaque pays.

Date et lieu de signature

Normalement les contrats sont signés au même lieu et date par les parties. Cependant pour les contrats internationaux, en général les signatures auront des lieux et des dates différentes en raison de la distance. Dans ce contrat les deux options sont envisagées, par conséquent il faudra choisir l'option la plus appropriée à chaque espèce.

Nombre d'exemplaires

En général, le contrat est signé en deux exemplaires originaux, un pour chaque partie du contrat, cependant il peut s'avérer nécessaire de signer des exemplaires supplémentaires. Ainsi, il suffit d'indiquer le nombre d'exemplaires signés à la fin du contrat (Fait enexemplaires, approuvés et signés par les parties).

RECOMMANDATIONS

Les parties doivent signer toutes les pages du contrat avec ses annexes pour leur validité. Il est préférable d'utiliser un stylo ou un stylo plume (pas de crayon) de couleur autre que noire (par exemple, bleue) afin de bien distinguer les originaux des copies.

Il est recommandé, mais pas obligatoire, d'exprimer les montants ainsi que les pourcentages indiqués dans le contrat en chiffres et en lettres ; bien évidemment les montants doivent être identiques. Il est également nécessaire d'indiquer la devise qui correspond à ces montants. Ainsi, il faut utiliser des majuscules pour les sigles des devises conformément aux normes ISO (EUR pour l'euro, USD pour le dollar, GBP pour la livre du Royaume Uni, JPY pour le yen japonais, etc. Ces sigles peuvent être consultés sur le site internet www.oanda.com).

Une fois que l'utilisateur a choisi les options plus appropriées pour chaque clause et que les blancs ont été complétés, il devra procéder à la révision du contrat afin de supprimer les paragraphes en trop et de corriger les éventuelles erreurs.

CONTRATS POUR L'ENTREPRISE INTERNATIONALE

CONTRATS INTERNATIONAUX (FRANÇAIS, ESPAGNOL, ANGLAIS & ALLEMAND)

- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d'Agence Commerciale Internationale
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat International d'Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Franchise Contract
- International Services Agreement
- International Consulting Agreement
- International License Contract
- Expatriate Contract of Employment
- Pack 7 Contrats Internationaux

CONTRATS COMMERCIAUX (FRANÇAIS, ESPAGNOL, ANGLAIS & ALLEMAND)

- Contrat de Distribution
- Contrat d'Agence Commerciale
- Contrat de Représentation Commerciale
- Contrat de Commission
- Contrat de Joint Venture
- Services Contract
- Consulting Contract
- Technology Transfer Agreement
- Franchise Contract
- Contrat d'Approvisionnement
- Contrat de Fabrication
- Contrat de Confidentialité
- Pack 4 Contrats Commerciaux (Basic)
- Pack 8 Contrats Commerciaux (Premium)

CONTRATS POUR LA CHINE (VERSION BILINGUE ANGLAIS-CHINOIS)

- Distribution Contract China
- Agency Contract China
- Commission Contract China
- Supply Contract China
- OEM Manufacturing Contract China
- Confidentiality Contract China
- Memorandum of Understanding for Distribution Contract China
- Memorandum of Understanding for Joint Venture China

LETTRES POUR LE CONTRATS

- Letter Enclosing Contract for Signature
- Letter Proposing Amendments to Contract
- Letter Proposing Variation of Contract
- Letter Terminating Contract on Breach
- Letter Terminating Contract on Notice
- Pack 5 Contractual Letters

LETTRES DE INTENTIONS

- Letter of Intent for International Sale
- Letter of Intent for International Distribution
- Letter of Intent for International Joint Venture
- Pack 3 Letters of Intent

International  Contracts

