**Dossier élève**

***Comment entreprendre ?***

**Le partenariat - Le contrat de franchise**

**« Le bouillon *»***

Après deux années de travail en tant que salariés, Emile et Malika décident de créer leur entreprise : ils lancent leur food truck\*. Ils ont réfléchi et construit progressivement leur projet pour lequel ils disposent :

* d'optimisme et d'énergie,
* d'un concept original : ils ont imaginé un bar à soupes itinérant et interactif, proposant une trentaine de recettes différentes, chaudes, froides, avec des ingrédients variés (légumes, pâtes, riz, viande, poisson, épices...), mais dont seulement cinq d'entre elles sont cuisinées et vendues chaque jour en fonction du choix des clients. En effet, ceux-ci peuvent voter pour leurs cinq soupes préférées, celles qui auront recueilli le plus de suffrages seront proposées le lendemain. Les trois premiers clients ayant voté pour la carte du jour se verront offrir leur soupe. Le circuit du camion, en banlieue parisienne, est annoncé une semaine à l'avance via leur site Internet.
* d'une organisation et de moyens définis : ils ont choisi le statut de SARL, déposé leur marque "Le bouillon", sont tous les deux associés et ont apporté chacun 20 000 euros qui ont permis l'achat du camion, de l'équipement informatique et du matériel de cuisine.

Après des débuts assez hésitants, les clients affluent et ce d'autant plus que les soupes étant préparées à l'avance l'attente est limitée et que la concurrence est faible en banlieue pour ce type d'activité. Le côté ludique du choix attire également, notamment des groupes : collègues de travail, lycéens, étudiants... Un an après leur lancement, ils investissent dans un deuxième camion et recrutent deux salariés afin d'étendre leur zone de vente. Toutefois investir et recruter ne leur semble pas suffisant ni toujours adapté pour continuer à faire croître leur entreprise. Aussi, envisagent-ils sur les conseils d'un ami et pour profiter de leur notoriété croissante la possibilité d'un partenariat interentreprises\*\* et plus précisément la création d'une franchise.

*\*Food truck : camion itinérant proposant un service de restauration moderne, attractive et souvent de qualité*

*\*\*Partenariat interentreprises: ici relations contractuelles de coopération entre entreprises qui partagent des intérêts communs.*

1. Expliquez la notion de "contrat de franchise" et recherchez des exemples de franchises célèbres.
2. Montrez qu'il s'agit d'un partenariat interentreprises.
3. Présentez les intérêts de ce contrat pour la SARL d'Emile et Malika.
4. Proposez-leur des arguments à faire figurer sur leur site Internet pour attirer de futurs franchisés motivés en vous inspirant d'expériences existantes (Annexes 3 et 4).

Deux ans plus tard, La SARL Le bouillon, compte trois camions en propres, cinq salariés et six franchisés, cinq en banlieue parisienne et un en banlieue lyonnaise. Les contrats de franchise sont chacun conclus pour cinq ans renouvelables (Annexe 7). Toutefois, Lucas, franchisé en Ile de France depuis deux ans souhaite mettre fin à son contrat estimant que cette activité ne lui rapporte pas suffisamment et que l'information qui lui a été donnée à ce sujet n'était pas suffisante. Inquiets, Malika et Emile s'interrogent sur la conformité au droit de leur franchise.

1. Précisez-leur dans un premier temps si le contrat qu'ils ont élaboré est conforme au droit existant.
2. Expliquez, dans le cadre d'un raisonnement juridique, si Lucas peut mettre fin à son contrat de franchise pour le motif qu'il évoque.

**Annexes**

**Annexe 1 : Le partenariat interentreprises**

Chaque entreprise peut assurer son activité et se développer en passant des contrats avec d'autres entreprises, c'est-à-dire en établissant un partenariat. Ces contrats peuvent lui permettre d'augmenter ses ventes (contrat de franchise par exemple), de régulariser des achats (contrat avec un fournisseur), de contribuer à sa production (contrat de sous-traitance)...

*Source : l’auteur*

**Annexe 2 : Le contrat de franchise**

**Franchiseur**



Entreprise indépendante

propriétaire d'une enseigne et/ou d'une marque













Autorise l'utilisation de sa marque, de son savoir-faire, la vente des ses biens ou services et assure une assistance.

Verse une contribution financière :

* un droit d'entrée
* une ou des redevances périodiques

**Franchisé**

Entreprise indépendante

*Source : l’auteur*

**Annexe 3 : Les atouts du contrat de franchise**

**Etre franchiseur : c'est voir son réseau se développer**

Seul, le franchiseur serait dans l’incapacité de développer son réseau à une telle ampleur et une telle vitesse. Avec la collaboration de son ou ses franchisé(s), il peut garantir l’omniprésence de son produit/service sur le marché. De plus, la franchise est une forme de développement qui est caractérisée par une homogénéité, une puissance d'achat, une puissance publicitaire, et des moyens considérables à sa disposition. Mais, outre cet avantage évident, le contrat de franchise est tout aussi bénéfique au franchiseur sur bien des plans :

Avantages financiers : la franchise est une alternative moins coûteuse à la formule de la « succursale », puisque franchiseur et franchisé(s) se partagent l’investissement.

Avantages compétitifs : la collaboration entre confrères indépendants garantit une importante motivation et une grande efficacité (par rapport aux salariés) aptes à faire face à une concurrence de plus en plus féroce.

**Etre franchisé : c'est avoir l’aisance d’un succès établi**

Tout d’abord, il est à noter que le développement rapide et puissant (soutenu par d’importants moyens publicitaires et commerciaux) est un avantage qui bénéficie autant au franchiseur qu’au franchisé. Mais le plus grand avantage pour le franchisé demeure la possibilité de se lancer dans un marché avec un produit/service qui a déjà fait ses preuves. Le succès est établi d’avance. Mais le franchisé profite également de :

- La liberté de « voler de ses propres ailes », sans jamais perdre l’indispensable assistance de son franchiseur   
- Un démarrage moins coûteux et risqué et plus rapide puisqu’il y est assisté par le franchiseur

- L’apprentissage –voire la maitrise- d’un nouveau savoir-faire constamment transmis par son franchiseur

[*http://www.petite-entreprise.net/P-622-134-G1-les-avantages-d-une-franchise-pour-le-franchise-et-le-franchiseur.html*](http://www.petite-entreprise.net/P-622-134-G1-les-avantages-d-une-franchise-pour-le-franchise-et-le-franchiseur.html)

**Annexe 4 : Témoignages de franchisés et franchiseurs**

**Big Fernand, l'atelier du hamburger :**

<http://www.bigfernand.com/fr/browse/home/index.php> (Sélectionnez "Devenez BIG, devenez FERNAND... ouvrez une FRANCHISE ! »

<http://www.bigfernand.com/fr/browse/franchise/franchise.php>

**Les jules :**

<http://www.lesjules.com/> (Sélectionnez "Le réseau des Jules : Et si vous aussi vous ouvriez une agence Les Jules ?")

<http://www.lesjules.com/le-reseau-des-jules>

**Midas** (Vidéo 2mn50) :

<http://www.franchise-fff.com/> (Sélectionnez "Toutes les vidéos FFF sur notre chaîne You tube", puis "Témoignage Pascal Bardoz Midas Dijon"

<https://www.youtube.com/watch?v=Yc4KRuP5M-Y>

# Annexe 5 : Les principales clauses du contrat de franchise

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Clauses générales** | **Obligations des parties** | **Fin de contrat** |
| - Identité des parties  - Objet du contrat  - Marque, enseigne, produits  - Lieu d'exécution du contrat, localisation de la franchise  - Durée du contrat | **Franchiseur :**  - Transmission du savoir-faire  - Assistance  **Franchisé :**  - Paiement du droit d'entrée et des redevances  - Respect des normes de fonctionnement et de présentation des locaux et des produits  - Conditions d'approvisionnement | - Terme du contrat  - Conditions de renouvellement du contrat |

**Annexe 6 : Arrêt de la cour de cassation du 25 mars 2014 - Extraits**

Attendu, selon l'arrêt attaqué, que [...] la société Minotaure développement, constituée par M. X..., a conclu un contrat de franchise d'une durée de cinq ans avec la société Ucar location [franchiseur] ; que la société Minotaure développement ayant été mise en liquidation judiciaire le 16 janvier 2006, son liquidateur judiciaire, M. Y..., et M. X...ont fait assigner la société Ucar location en annulation du contrat de franchise, remboursement des sommes versées et paiement de dommages-intérêts [pour manquement à son obligation précontractuelle d'information par le franchiseur]; [...]

Attendu que M. X...et M. Y...[...], font grief à l'arrêt [de la cour d'appel] du rejet de leurs demandes.[...]

Mais attendu, en premier lieu, qu'après avoir rappelé à bon droit que, si les articles L. 330-3 et R 330-1 du code de commerce mettent à la charge du franchiseur la communication d'un état et des perspectives du marché concerné, elles ne lui imposent pas la fourniture d'une étude du marché local, l'arrêt, [de la cour d'appel] relève que le document d'information précontractuelle qui a été remis à M. X...mentionnait les principales enseignes présentes sur la zone ainsi que des données économiques, et qu'il comportait l'avertissement que l'évolution récente du réseau ne permettait pas la communication de chiffres significatifs pour les agences spécialisées de location, invitant les parties à une prudence particulière dans l'analyse des potentialités du marché ; qu'il relève encore que la société Minotaure développement a eu connaissance à l'occasion de l'établissement de son « business plan », soit avant la signature du contrat, d'autres données économiques concernant la zone concédée ; [...] d'où il ressort que la société Minotaure développement avait, avant de signer le contrat de franchise, reçu les informations disponibles lui permettant de s'engager en connaissance de cause, la cour d'appel a pu rejeter la demande d'annulation fondée sur ce motif ;

<http://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?oldAction=rechJuriJudi&idTexte=JURITEXT000028801876&fastReqId=1414327757&fastPos=7>

**Annexe 7 : Contrat de franchise entre la SARL Le bouillon et Lucas Robinson**

**Il a été convenu le contrat de franchise suivant :**

**Article 1 : Les parties**

**Franchiseur :** SARL Le bouillon au capital de 40 000 € 12 rue des vignes 91000 Evry, immatriculée eu RCS d'Evry et représentée par Malika Kérani née le 12/09/1987

**Franchisé:** LucasRobinson, entrepreneur individuel, 13 rue de Saulx 91160 Champlan né le 01/10/1988

**Article 2 : Objet du contrat**

Le franchiseur concède au franchisé le droit exclusif de proposer un bar à soupes itinérant et d'utiliser pour cela la marque *Le bouillon.*

**Article 3 : Les obligations du franchiseur**

Le franchiseur s'engage à former le franchisé lors d'un stage d'une semaine et à lui apporter régulièrement son assistance technique, juridique et commerciale.

**Article 4 : Droit d'entrée - redevance**

Le franchisé s'engage à acquitter un droit d'entrée de 10 000 €, à financer la création de sa société (coût estimé 40 000 €), et à verser au franchiseur une redevance annuelle de 10% de son chiffre d'affaires.

**Article 5 : Approvisionnement**

Le franchisé s'engage à s'approvisionner uniquement en produits frais et de qualité.

**Article 6 : Normes**

Le franchisé s'engage à respecter les recettes du franchiseur, à acquérir et équiper un camion conforme au descriptif figurant en annexe, à mettre en place la participation des clients selon le règlement annexé à ce contrat.

**Article 7 : Durée du contrat**

Le présent contrat est conclu pour une durée de 5 ans à compter de sa signature.

**Article 10 : Rupture anticipée**

En cas de rupture anticipée du contrat par le franchisé, celui-ci devra verser une indemnité annuelle de 5000 € due jusqu'au terme prévu du contrat.

**Article 11 : Information précontractuelle**

Le franchisé reconnaît avoir eu communication, en application de l'article L330-3 du code de commerce, au moins 20 jours avant la signature du contrat des documents suivants : le projet de contrat, les informations concernant l'ancienneté et l'expérience de la SARL Le Bouillon, le coût prévisionnel d'achat et d'équipement d'un camion, les chiffres d'affaires des camions de l'enseigne (en propres et en franchise) sur les trois dernières années, l'estimation de l'évolution du marché.

Il reconnait également avoir été informé de l'instabilité du marché dans ce domaine d'activité qui peut être soumis à de très fortes fluctuations difficilement prévisibles.

Fait à Evry, le Le 15/02/2015

Le franchiseur Le franchisé

Pour la SARL Le bouillon, Malika Kérani Lucas Robinson