



LES RÉSEAUX DE FRANCHISE EN PRATIQUE

Gérer les rapports entre franchiseurs et franchisés

Le contrat de franchise doit refléter les intérêts du réseau de franchise en protégeant notamment son image et sa réputation, mais également établir clairement les obligations entre franchiseurs et franchisés. Dès lors, le choix de la franchise et la négociation des prestations réciproques représentent des étapes clés au regard du management du réseau et de l'abondant contentieux existant dans ce domaine.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : 8920037

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1610
€ HT

Repas inclus

OBJECTIFS

Identifier le régime juridique de la franchise et maîtriser son mécanisme juridique
Analyser le contenu du contrat de franchise
Améliorer la gestion quotidienne des réseaux de franchise : anticiper les problématiques et les risques

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Juristes
Avocats et experts-comptables
Dirigeants des entreprises franchiseurs et leurs collaborateurs, directeurs réseau et directeurs animation

PRÉREQUIS

Intervenir dans les relations entre franchiseur et franchisé

COMPÉTENCES ACQUISES

Utiliser le droit au service du bon fonctionnement et du bon développement du réseau de franchise

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Les réseaux de franchise en pratique

Bien définir la franchise pour mieux la comprendre

Distinguer la franchise des contrats voisins

- Distinguer la franchise de la licence de marque, de l'affiliation, de la commission-affiliation...
- Distinguer la franchise du mandat, de la location gérance ou de la gérance mandat
- Maîtriser les risques de requalification du contrat de franchise en contrat de travail

Identifier les spécificités de la franchise

- La transmission de signes distinctifs
- La transmission d'un savoir-faire
- L'assistance continue

Exercice d'application : qualification de contrats, en franchise ou non

Maîtriser l'étendue de l'obligation précontractuelle du franchiseur

- Définir la raison d'être de l'obligation précontractuelle d'information
- Relier le non respect de l'obligation précontractuelle d'information et la nullité du contrat
- Maîtriser les conséquences de l'annulation du contrat de franchise





Identifier les clauses importantes et sensibles du contrat de franchise et gérer la liberté contractuelle

Définir l'exclusivité territoriale

Encadrer la liberté des franchisés dans l'exploitation d'un site internet marchand

Étude de cas : analyse d'exemples de fonctionnement d'un site internet commun au franchiseur et à son réseau

Gérer et mettre en œuvre la communication nationale et locale

Définir la marge de manœuvre et de liberté du franchisé

- Horaires d'ouverture et de fermeture, cas des fermetures annuelles
- Plan comptable et date de clôture
- Prix de vente, participation aux opérations promotionnelles

Identifier les obligations du franchisé

- Formation
- Mise en œuvre du savoir-faire et respect des signes distinctifs
- Remontée d'informations, obligations financières, non-concurrence, confidentialité

L'approvisionnement

L'intuitu personae, la transmission du contrat de franchise et le changement de contrôle du cocontractant

La non-concurrence et la non-affiliation post-contractuelles : distinction et conditions de validité

L'équilibre de la relation : le déséquilibre significatif - L442-6 du code de commerce

Exercice d'application : rédaction des clauses principales du contrat de franchise

Focus sur l'ouverture d'une procédure collective et la fin du contrat de franchise

Franchise et entreprises en difficultés : position du franchiseur face au franchisé en difficulté

- Gérer la demande d'aide du franchisé
- Les réflexes à développer face à une procédure de sauvegarde, un redressement judiciaire, un redressement judiciaire simplifié, ou une liquidation judiciaire
- La mise en cause de la responsabilité du franchiseur : identifier les risques à éviter

Gérer la fin des relations

- La résiliation fautive du contrat de franchise : modalités, indemnisation et contentieux
- La notification et le préavis à respecter pour dénoncer le contrat
- Le droit à indemnisation du franchisé et/ou du franchiseur en cas de non-renouvellement
- Le devenir du fichier-clients

Partage d'expériences : échanges sur les conflits rencontrés et la manière de les éviter

INTERVENANTS

Sandrine RICHARD

avocat associé

SIMON ASSOCIÉS

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

LIEUX ET DATES





À distance
08 et 09 déc. 2022

Paris
06 et 07 oct. 2022

Lyon
08 et 09 déc. 2022



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

EFE FORMATION SAS - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 44 09 25 08 - e-mail : serviceclient@efe.fr
Siret 412 806 960 00032