

ATELIER CEDRE

14 JUIN 2016

LE CONTRAT DE FRANCHISE

- **Le premier contrat**
- **Négocier un contrat**
- **L'évolution du contrat**

■ Le premier contrat

- ✓ doit être le reflet de votre projet :
 - Marketing
 - économique

■ **Le premier contrat**

- ✓ doit être complet et précis sur vos projets :
 - . la licence de marque,
 - . digital,
 - . vente internet,
 - . exclusivité territoriale,
 - . formation initiale et continue,
 - . suivi/animation,
 - . approvisionnement,
 - . paiements, frais et leurs évolutions,
 - . les clauses de fin de contrat,
 - . l'informatique.

■ **Le contrat définitif regroupe plusieurs contrats :**

- ✓ contrat de formation et d'animation,
- ✓ contrat d'approvisionnement,
- ✓ contrat de licence de marque.

■ **Négocier un premier contrat :**

- ✓ très pédagogique pour expliquer le contenu,
- ✓ rester ferme sur les clauses de fin de contrat (pour l'intérêt de tous y compris du candidat futur franchisé).

■ **Négocier un premier contrat :**

- ✓ éviter le sur-mesure qui nécessite un suivi particulier de la relation,
- ✓ justifier les relations particulières.

■ **L'évolution du contrat :**

- ✓ tendance à le « muscler » ou « l'assouplir »,
- ✓ l'adapter aux nouvelles réglementations, lois, évolutions,
- ✓ le réviser au moins une fois par an.

■ L'évolution du contrat :

- ✓ il vous faut le connaître parfaitement, y compris vos développeurs,
- ✓ avec le développement du réseau, le contrat est une formalité.