



## CONTRAT DE FRANCHISE

### CONTRAT DE FRANCHISE entre un commerçant et un PARTICULIER

ENTRE LES SOUSSIGNÉS

La société **S.A.R.L LE CLAN DES SEEONEE**,  
Société à responsabilité limitée, au capital de 7800 Euros ( Sept mille huit cent Euros ),  
Dont le siège social est situé au **16 Bis ZI Les Plaines .26780 Malataverne (France)**  
N° Registre du commerce .Tribunal de grande Instance de Valence .  
Siret: 481 183 937 00012 Code APE : 930 N .

**TVA : FR54481183937**. Organisme de Formation Professionnelle déclaré à Prefecture de la Région Rhone Alpes  
.Direction Régionale du travail ,de l'emploi et de la Formation Professionnelle .Service de contrôle de la  
Formation de Lyon . sous le N° 82.26.01414.26. Etablissement déclaré ,au titre de la Protection animale et des  
activités liées à la détention de chiens à la Prefecture de la Drôme.Direction des Services vétérinaires sous le N°  
26C-05-115.Certificat de capacité Délivré par Prefecture de la Drome .Direction des Services Vétérinaire  
N°26080. Certificat de capacité N°26025DM relatif à l'exercice de l'activité des chiens au mordant en tant que  
dresseur professionnel et formateur de la Préfecture de la Drôme Direction des Services Vétérinaires.

Prise en la personne de son représentant légal, **Monsieur Pupier Hervé**  
Demeurant à **16 Bis ZI Les Plaines .26780 Malataverne (France)**  
Ci-après dénommée : le Franchiseur

D'une part,

ET

Monsieur :  
de nationalité :  
Né(e) le : à :  
Demeurant à :  
Exerçant la profession de :  
Marié(e)s sous le régime de la communauté légale des biens - séparation des biens  
Ci-après dénommée : le Franchisé

D'autre part,

Il a été convenu ce qui suit :

## ÉTANT PRÉALABLEMENT RAPPELÉ QUE :

La société **S.A.R.L LE CLAN DES SEEONEE** est spécialisée dans l' éducation canine professionnelle , la formation d'éducateur canin professionnel sous l' enseigne **CLAN DES SEEONEE** de services **destinés à l'éducation canine et aux spécialisations en comportements canins** .

La commercialisation de ces services est assurée au moyen d'un réseau de distributeurs exclusifs regroupés sous l'enseigne **LE CLAN DES SEEONEE** .

La société ou l'entreprise : \_\_\_\_\_ au nom de Madame, Monsieur \_\_\_\_\_ a souhaité pouvoir bénéficier de la qualité de Franchisé exclusif ou non **<indiquer le nom de la franchise> pour le département :** \_\_\_\_\_ Les parties se sont rapprochées afin de confier à la société ou l'entreprise : \_\_\_\_\_ au nom de Madame, Monsieur \_\_\_\_\_ , la commercialisation, en qualité de Franchisé, des services **éducation canine, spécialisation en comportements canins.**

### **Objet du contrat**

Le Franchiseur confère au Franchisé, qui l'accepte, la distribution exclusive des services dont la liste figure ci après dans la limite du territoire accordé :

- Education canine toutes races -
- Conseils et accompagnements dans les problèmes comportementaux du chien .

Une exclusivité ou une non exclusivité territoriale est accordée au Franchisé sur le territoire visé ci après :

Dans le Département :

- à titre exclusif sur tout le département : \_\_\_\_\_ dans la totalité du département .
- à titre exclusif sur une partie du département : \_\_\_\_\_ voir carte associé .

Le Franchisé s'engage à observer et à utiliser les méthodes et techniques de travail acquises en formation et lors des recyclages prévus au présent contrat . objet du présent contrat.

A défaut, le contrat sera résilié immédiatement et sans préavis, dans les conditions visées à l'Article « Résiliation ».

### **Obligations du franchiseur**

#### **Octroi de la franchise à titre exclusif .**

Le Franchiseur s'interdit d'octroyer une nouvelle franchise à l'intérieur du territoire donné en exclusivité. Le Franchisé aura ainsi dans le territoire considéré et pendant la durée du contrat :

\* Le droit exclusif d'utilisation des signes distinctifs de la société **LE CLAN DES SEEONEE** dans le département **du** \_\_\_\_\_ .ou sur la partie du département (voir carte associée )

\* Le droit exclusif d'utilisation du savoir-faire et des techniques de gestion et de commercialisation, ainsi que des méthodes mises au point par le Franchiseur.

\* Le droit de bénéficier de toutes améliorations et innovations apportées par le Franchiseur.

#### **Transmission des signes distinctifs et son usage**

La franchise octroyée implique la transmission des signes distinctifs au Franchisé. Cela signifie cession de la dénomination sociale, le nom commercial, l'enseigne et la marque mais aussi les procédés, les formulaires, les éléments publicitaires et les sigles, les symboles, les logos établis par les soins du Franchiseur ainsi que les coordonnées du franchisé sur la carte interactive du site internet principal du franchiseur et ce, pour la durée du contrat dans la zone franchisée.

Le Franchiseur met à la disposition du Franchisé, à titre de dépôt, une enseigne qui restera sa propriété. Cette enseigne devra être restituée à l'expiration du contrat pour quelque cause que ce soit.

Lui seront remis un certain nombre de supports publicitaires :

- Un jeu de cartes de visites
- Un jeu de petites pancartes publicitaires .
- Un certain nombre de supports informatiques commerciaux.

Le Franchiseur, propriétaire de l'enseigne, s'engage à protéger et à faire tous les efforts possibles pour la promouvoir sur le territoire français et éventuellement à l'étranger.

Transmission du savoir-faire et obligation d'assistance

A la signature des présentes, le Franchiseur concède au Franchisé le savoir-faire en lui remettant un certain nombre de documents pour les prestations de services, les méthodes techniques et les méthodes commerciales.

Afin de faciliter l'installation du Franchisé, le Franchiseur s'engage, dans le but d'améliorer les conditions de commercialisation des produits et services objet du présent contrat, à apporter au Franchisé son assistance et ses services dans les domaines suivants :

- L'étude de l'implantation,
- L'installation, l'agencement, l'aménagement des surfaces d'exploitation
- Les démarches administratives à l'installation (accompagnement s'il est besoin)

Le Franchiseur s'engage par ailleurs, à assister le Franchisé pendant l'exécution du contrat dans les domaines suivants :

- Formation du Franchisé et des membres de son personnel
- Recherche et développement
- Promotion des ventes
- Gestion et administration
- Formation initiale du Franchisé et des membres du personnel, ou des collaborateurs.

Obligation de formation du Franchisé

Le Franchiseur s'engage à mettre à la disposition du Franchisé des formations ou stages pour l'aider à exploiter l'enseigne et ce par une formation initiale de cinq semaines( en une ou plusieurs fois ) suivie d'au moins 2 stages annuels de courte durée ( 2 à 4 jours ) .

Il s'engage à assurer la formation permanente du Franchisé. Pour cela, il établit en début de chaque année civile, un calendrier précisant les dates et objets des formations retenues. Chaque Franchisé sera tenu d'y assister ou de faire assister un ou plusieurs de ses collaborateurs.

Préalablement au démarrage de l'activité du franchisé ,le franchiseur assurera une formation de 6 semaines dans les métiers du chien et en particulier sur les services octroyés dans le cadre de la franchise .

Les frais de séminaire sont à la charge du Franchiseur, à l'exception des frais de déplacement et d'hébergement propres aux Franchisés ou à leurs collaborateurs.

### **Obligation d'information**

Le Franchiseur s'engage à donner toute information utile :

- Sur les résultats de l'ensemble du réseau à partir des tableaux de bord qualitatifs et quantitatifs remis par le Franchisé
- Sur les nouveaux services, le Marché et la concurrence
- Sur la législation relative au secteur d'activité de la franchise
- Sur la législation relative aux aspects touchant directement le secteur d'activité de la franchise

### **Publicité et promotion**

La publicité et la promotion ont pour objet de promouvoir et de développer la notoriété de l'enseigne, des services et méthodes afin d'accroître la clientèle.

Le Franchiseur s'engage à prendre en charge la conception de la publicité et la promotion régionale et nationale en utilisant une partie des redevances versées par les Franchisés et le pilote pour financer cette publicité et cette promotion.

Le Franchisé pourra, à ses frais, effectuer des communications, des campagnes publicitaires, faire du mécénat ou du sponsoring. Toutefois, il devra préalablement obtenir l'accord écrit du Franchiseur.

### **Obligations du franchisé**

Respect des procédures, de l'image de l'enseigne , des signes distinctifs et harmonisation de la gestion

Le présent contrat n'implique aucune restriction quelconque à la liberté du Franchisé dans la direction et l'exploitation de son fonds de commerce qui sont entièrement sous sa responsabilité juridique ,fiscale et commerciale , à ses seuls avantages et risques, et dont il reste seul juge. Cependant, les parties conviennent expressément que, pour obtenir une meilleure organisation et une promotion plus dynamique de la chaîne de franchise et la bonne exécution des contrats, il est de l'intérêt du réseau, c'est à dire du Franchiseur et ses Franchisés, que les méthodes et les procédures décrites, notamment dans les différents documents remis au Franchisé, soient scrupuleusement utilisées par celui-ci.

Le Franchisé doit donc respecter les obligations suivantes :

- \* Consacrer le temps et les activités nécessaires à l'exploitation de la franchise qui lui est consentie et ne pas exercer directement ou indirectement une activité commerciale similaire.
- \* Ne pas acquérir dans le capital d'une entreprise concurrente, des participations financières qui donneraient le pouvoir d'influencer le comportement économique de celui-ci.
- \* Ne pas divulguer à des tiers le savoir-faire fourni par le Franchiseur, aussi longtemps que ce savoir-faire n'est pas tombé dans le domaine public.

- \* Communiquer au Franchiseur toute expérience acquise à l'occasion de l'exploitation de la franchise et de lui accorder ainsi qu'à d'autres Franchisés, une licence non exclusive pour le savoir-faire résultant de cette expérience.
- \* Informer le Franchiseur des contrefaçons des droits de propriété intellectuelle octroyés sous licence, intenter une action contre les contrefacteurs ou assister le Franchiseur dans une action en justice engagée contre un contrefacteur.
- \* Ne pas utiliser le savoir-faire concédé sous licence par le Franchiseur à d'autres fins que l'exploitation de la franchise.
- \* Ne pas céder les droits et obligations résultant de l'accord de franchise sans le consentement du Franchiseur.
- \* Ne proposer que les prestations du Franchiseur (sauf accord exprès du franchiseur).
- \* Respecter l'image de marque de qualité du Franchiseur notamment par l'état des locaux ou surfaces de travail, ses agissements, le respect de ses engagements, l'utilisation des documents à entête tels qu'ils sont préconisés par le Franchiseur, en veillant à ce que le personnel applique strictement les méthodes faisant l'originalité du savoir-faire, et respecte la législation prévue en la matière.
- \* Ne pas utiliser la marque du Franchiseur à titre de dénomination sociale ou de raison sociale ni de signes distinctifs risquant d'entraîner une confusion avec ceux du Franchiseur.
- \* Faire inscrire au registre du commerce et des sociétés une mention indiquant que le Franchisé est titulaire d'une licence d'utilisation de la marque pour la durée du présent contrat.
- \* Fournir au Franchiseur toutes les informations nécessaires, par l'envoi du tableau de bord mensuel, de façon à permettre au Franchiseur de diffuser l'information concernant les résultats et les ratios nécessaires à la gestion des Franchisés.  
 Cette disposition est destinée à permettre la comparaison entre ses résultats et ceux du pilote et des autres Franchisés de façon à le faire bénéficier comme à l'ensemble du réseau, de toutes les informations nécessaires à l'amélioration de sa rentabilité. Ce tableau de bord devant être édité informatiquement le dernier jour du mois, et devant parvenir au Franchiseur au plus tard le 10 du mois suivant, accompagné du règlement des royalties.
- \* Fournir chaque année, et au plus tard 1 mois après la clôture de son exercice fiscal, son bilan et son compte de résultat.
- \* Donner toutes les explications nécessaires et remettre toutes les pièces justificatives nécessaires pour expliciter ces documents, notamment les déclarations de T.V.A, et à soumettre sa comptabilité à l'examen de tout préposé du Franchiseur ou tout expert comptable ou audit désigné par celui-ci et aux frais du Franchiseur. En cas de baisse du chiffre d'affaires du Franchisé, celui-ci autorise expressément le Franchiseur à faire, à ses frais, toute enquête, envoyer tout préposé ou faire tout audit, aux frais du Franchiseur, pour conseiller toutes mesures de rétablissement.
- \* Respecter les normes d'hygiène et de sécurité en vigueur.
- \* Pour faciliter la diffusion des informations comptables et la réalisation du tableau de bord mensuel, le Franchisé s'engage à clôturer son exercice comptable le 31 Décembre de chaque année. De même, il fera tenir sa comptabilité par un expert comptable de son choix.

### **Obligation d'approvisionnement exclusif**

En contrepartie de l'exclusivité qui lui a été conférée à l'article « Octroi de la franchise à titre exclusif », le Franchisé s'engage expressément à ne s'approvisionner qu'auprès du franchiseur et éventuellement auprès des fournisseurs agréés suivant les indications fournies par le Franchiseur. A défaut, le contrat sera résilié immédiatement et sans préavis dans les conditions décrites à l'Article « Résiliation ».

Cependant, conformément au règlement communautaire n°2790 du 22 décembre 1999, cette obligation d'approvisionnement exclusif du franchisé sera limitée à 5 ans.

### **Respect des prix fixés par le Franchiseur**

Conformément au règlement n°2790 du 22 décembre 1999, le Franchiseur n'a pas le droit d'imposer un prix de revente fixe ou minimal au Franchisé, y compris de manière indirecte. Le Franchiseur pourra donc seulement imposer un prix de revente maximale ou leur recommander un prix par la communication d'une liste de prix conseillés.

### **Assurance**

Comme l'exige le décret 96-1112 du 18 décembre 1996, le Franchisé s'oblige à souscrire une police d'assurance garantissant sa responsabilité civile et professionnelle pour toutes les activités et obligations découlant du présent contrat. Il devra prévoir notamment une assurance couvrant dans ce cas le non-paiement des redevances au Franchiseur. Il s'engage à désigner le Franchiseur comme bénéficiaire des indemnités versées à concurrence des sommes qui lui seraient dues.

Le Franchisé s'engage également à s'assurer, notamment contre le vol, l'incendie, les explosions, les dégâts des eaux, les risques divers pour le matériel et les marchandises se trouvant dans son entreprise, qu'ils lui appartiennent ou qu'ils soient la propriété du Franchiseur ou d'un fournisseur référencé.

Il devra adresser au Franchiseur un duplicata de la ou des polices souscrites ou à souscrire et il devra justifier du paiement régulier des primes correspondantes.

Il s'engage enfin à signaler au Franchiseur, toutes les modifications, suspensions ou résiliations des dites polices d'assurance, quelle qu'en soit la cause, dans les plus brefs délais.

### **Paiement du droit de franchise**

Le droit de franchise, élément incorporel, correspond :

-Au droit d'entrée dans le réseau.

-Au prix que le Franchisé accepte de payer au Franchiseur pour bénéficier de l'exclusivité de la vente des prestations de services et l'exploitation de la franchise pendant la durée du contrat ou après renouvellement de chaque période du contrat.

-Au droit pour le Franchisé de bénéficier pour son exploitation, à titre exclusif, pendant le contrat, des méthodes commerciales et de gestion originales mises au point par le Franchiseur et constamment renouvelées, ainsi qu'elles sont définies dans le présent contrat et documents annexes.

Le prix du droit de Franchise est en rapport direct avec la potentialité de chiffre d'affaires et de profits auxquels le Franchiseur a accepté de renoncer dans le cadre de l'exclusivité d'exploitation qu'il confère au Franchisé pour chaque période du contrat et est directement lié au chiffre d'affaires de référence visé au présent contrat en dessous duquel le contrat peut être résilié par chacune des parties au cours du premier trimestre de l'année civile.

Les montants de franchise sont différents suivant le département d'exploitation, la population du département, le contexte économique de celui-ci. Nous consulter pour le département choisi.

Il est ainsi fixé à : Nous contacter pour le département **en concession exclusive pour ce département :**

Il est ainsi fixé à : Nous contacter pour le département **en concession non exclusive pour ce département :**

A l'issue de la première période contractuelle et lors de chaque renouvellement ultérieur, aucun droit de franchise ne sera perçu par le franchiseur.

Paiement des redevances mensuelles

La redevance proportionnelle sur le chiffre d'affaires est la contrepartie:

-De l'utilisation effective de la marque et de l'enseigne.

-De l'assistance technique permanente telle que le Franchiseur s'y est obligé.

-Des prestations de services que le Franchiseur s'est engagé à fournir.

Elle est fixée à :

- 7 % du C.A HT jusqu'à 4500 euros

- 6 % du C.A HT de 4500 à 8000 euros

- 5 % du C.A HT au-delà de 8000 euros

### **Confidentialité et discrétion**

Le Franchisé s'engage pendant toute la durée du présent contrat et sans limitation après son expiration à la confidentialité la plus totale et à une complète discrétion, concernant toutes informations auxquelles il aurait pu avoir accès dans le cadre de l'exécution du présent contrat.

Il s'engage également à faire respecter ce secret par les membres de son personnel en leur faisant signer le même engagement de confidentialité préalablement à leur embauche et enverra un exemplaire de l'accord au Franchiseur dans les 8 jours suivant la signature. Cet engagement devra les informer que la violation d'une des obligations est constitutive du délit de divulgation de secret de fabrication et qu'ils s'exposent à des poursuites judiciaires.

### **Article 4 durée du contrat**

Le présent contrat est conclu pour une durée de 4 ans qui commence à courir à la signature des présentes. Il pourra être dénoncé par l'une ou l'autre des parties par lettre recommandée avec avis de réception 3 mois avant l'échéance.

Il se renouvellera ensuite par tacite reconduction par période de 3 ans, et pourra être dénoncé par l'une des parties par lettre recommandée avec AR 3 mois au moins avant la fin de la période en cours.

### **Article 5 Déclaration d'indépendance réciproque**

Les parties déclarent qu'elles sont et demeureront pendant toute la durée du présent contrat des partenaires commerciaux et professionnels indépendants, assumant chacun les risques de sa propre exploitation.

### **Article 6 Résiliation**

Lorsque le contrat a été conclu pour une durée déterminée, le contrat doit être exécuté jusqu'à son terme conformément à ce qui a été prévu au contrat. S'il est à durée indéterminée, chacune des parties peut le dénoncer à tout moment, en respectant un délai de préavis de 3 mois.

Le présent contrat pourra être résilié par l'une ou l'autre des parties en cas :

-D'inexécution de l'une quelconque des clauses et conditions du présent contrat, et notamment le non-paiement d'une facture au Franchiseur ou aux fournisseurs référencés, le non-paiement d'une redevance, la violation des clauses d'exclusivité, le non-respect des normes de qualité et ce, un mois après mise en demeure restée sans effet d'avoir à respecter le contrat signifié par lettre recommandée avec avis de réception, et précisant l'intention de faire jouer la présente clause.

-De condamnation pénale à raison de l'exploitation du fonds de commerce, de l'entreprise ou de la société par simple lettre recommandée avec avis de réception.

-De non-respect par le Franchisé des lois relatives notamment à l'activité professionnelle, à la gestion et au fonctionnement de l'entreprise.

-De violation d'une obligation ou de l'esprit du présent contrat malgré une mise en demeure restée infructueuse pendant un délai subséquent de 10 jours.

De même, en cas de redressement ou de liquidation judiciaire du Franchiseur ou du Franchisé ou de la cessation de leur activité commerciale, le présent contrat sera résilié de plein droit au jour du jugement déclaratif de liquidation des biens ou au jour de la cessation effective de l'activité commerciale.

### **Article 7 Prohibition de cession**

Le présent contrat étant conclu intuitu personae, il ne pourra être cédé ou transféré de quelque manière, à quelque titre et à quelque personne que se soit et notamment sous forme de cession de fonds de commerce, de mise en location-gérance de fonds de commerce ou de cession de titres ou d'apport en société de l'entreprise exploitée par le Franchisé sans l'accord express, préalable et écrit, du Franchiseur.

### **Article 8 Clause de non-concurrence**

#### **8.1 Pendant le contrat**

Il est ainsi convenu qu'en cas de rupture du contrat de franchise, et qu'elle qu'en soit la cause, le Franchisé s'engage à ne pas concurrencer directement ou indirectement le Franchiseur ou le nouveau Franchisé désigné dans le secteur pendant 2 ans. Cela signifie qu'il ne peut pas adhérer ou participer à un réseau de distribution concurrent semblable ou similaire .

Selon le règlement communautaire n°2790 du 22 décembre 1999, la durée de la clause ne pourra pas être supérieure à cinq ans, mais pourra être reconduite par consentement exprès des deux parties ou arrêtée à l'arrivée de son terme.

#### **8.2 Postérieurement au contrat**

Depuis le règlement communautaire n°2790 du 22 décembre 1999, la clause de non-concurrence postérieure au contrat est limitée à un an à compter de l'expiration de l'accord. Trois conditions sont nécessaires pour qu'elle soit autorisée :

-elle concerne des biens ou services concurrents aux biens ou services contractuels **D'éducation canine et de conseils liés**

-elle ne concerne que les locaux ou terrains où le Franchisé a exercé .

-elle est indispensable à la protection du savoir-faire **en matière d'éducation canine et conseils associés** .

### **Article 9 Cessation du contrat de franchise**

En cas de cessation du présent contrat, le Franchisé cessera notamment d'utiliser les signes distinctifs **Logos ,dessins ,slogans du franchiseur** et remettra sans délai tous les matériels, documents, imprimés portant la marque **LE CLAN DES SEEONEE** ou créés par le Franchiseur pour les besoins de son réseau.

Il perdra immédiatement la qualité de Franchisé.

Il devra payer toutes les sommes dues au Franchiseur sans compensation ni imputation.

Le Franchisé cessera également de bénéficier de tous les avantages apportés par la franchise à la date de la fin de contrat.

Dans le cas où le Franchisé ne satisferait pas aux obligations de la présente clause et après rappel de cette obligation faite par le Franchiseur par lettre recommandée avec accusé de réception, une astreinte non comminatoire de 250 euros par jour sera acquise au Franchiseur, à compter de la réception de la mise en demeure.

#### **Article 10 attribution de compétence**

Tous les litiges auxquels le présent contrat pourra donner lieu tant pour sa validité que pour son interprétation, son exécution ou sa résiliation sera de la compétence exclusive des tribunaux du ressort du Franchiseur ou du Franchisé, même en cas de pluralité de défendeurs ou d'appel en garantie.

#### **Article 11 enregistrement**

Le présent contrat entraînant un droit d'usage sur la marque et l'enseigne du Franchiseur sera enregistré à l'INPI aux frais du Franchisé.

Il pourra également être enregistré par le notaire ou l'avocat du Franchiseur aux frais du Franchisé qui remettra au Franchiseur le montant des droits d'enregistrement. Ce contrat comprend 7 Pages .

Fait à \_\_\_\_\_ , le \_\_\_\_\_ .

En quatre exemplaires originaux, dont un pour l'enregistrement de la recette des Impôts, et un pour l'enregistrement auprès de l'INPI.

<Signature des deux parties avec la mention « lu et approuvé »>

Le Franchisé

Le Franchiseur