

# CONTRAT DE FRANCHISE



**Niveau**     **EGC2**  
**Matière:**   **Droit des sociétés**

# Plan

## Introduction

1. Définition de la franchise
2. Le contrat de franchise et ses lois
3. Objet du contrat de franchise
4. Démarche pour établir un contrat de franchise
5. Les parties incluses dans un contrat de franchise
6. Le franchiseur
  - Ses avantages et inconvénients
7. Le franchisé
  - Ses avantages et inconvénients
8. Obligations des parties avant et après l'ouverture d'une franchise
9. Structure habituelle du contrat de franchise

## Synthèse

# INTRODUCTION

L'évolution de la consommation, l'attractivité du secteur économique, l'ouverture croissante du pays à travers des «accords de libre échange» sont autant d'atouts qui ont permis aux franchiseurs étrangers de s'intéresser au Maroc.

## Définition

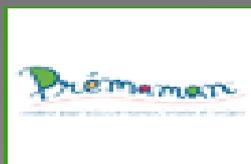
---

Franchise:

Réseau commercial bien rodé:

- La franchise représente tout d'abord un accord commercial et juridique entre deux entreprises: une première qui propose un concept; sous l'appellation de franchiseur et une autre entreprise, qui exploite ce concept, dite franchisee.

# Typologie des franchises implantées au Maroc



# Qu'est ce qu'un contrat de franchise

« Un accord par lequel une entreprise, le franchiseur, accorde à une autre, le franchisé, en échange d'une compensation financière directe ou indirecte, le droit d'exploiter un ensemble de droits de propriété industrielle ou intellectuelle. »

# Loi de Contrat de Franchise

Selon la législation marocaine, le contrat de franchise n'est pas défini par un statut juridique particulier.

- ▣ Le contrat de franchise est issu de la volonté des deux parties, et soumis aux règles établies par elles et cela par la disposition de:

l'article 230 du Dahir

qui stipule que *«les obligations contractuelles valablement formées tiennent lieu de la loi à ceux qui les ont faites, et ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel ou dans les cas prévus par la loi»*.

# Objets du contrat de franchise

- ▢ Les signes distinctifs du franchiseur
- ▢ Le savoir-faire
- ▢ Le prix de la franchise
- ▢ Le contrat doit également préciser les obligations des parties

# Démarches

## Pour établir un contrat de franchise (1/2)

### ▢ Avant-contrat de franchise:

#### ▢ Article 20 du DOC

#### **stipule que:**

*«le contrat n'est point parfait, lorsque les parties ont expressément réservé certaines clauses comme devant former objet d'un accord ultérieur ; l'accord intervenu, dans ces conditions, sur une ou plusieurs clauses, ne constitue pas d'engagement, alors même que les préliminaires de la convention auraient été rédigés par écrit».*

Cliquez pour modifier les styles du texte

› Deuxième niveau

› Troisième niveau

▢ Quatrième niveau

▢ Cinquième niveau



# Démarches pour établir un contrat de franchise (2/2)

## Article 18

*«Les parties pourront formaliser leurs obligations dans une promesse unilatérale qui a force juridique, dès lors que les engagements sont parvenus à la connaissance de la partie envers laquelle on s'oblige ».*

## La loi N° 06-99

relative à la liberté des prix et à la concurrence. C'est le cas notamment des ententes sur les prix et des questions d'exclusivité qui caractérisent le contrat de franchise qui se trouve encadré par cette loi.

# Les parties incluses dans un contrat de franchise

## Le franchiseur et le franchisé



# Le Franchiseur

L'obligation première du franchiseur est de communiquer le **savoir-faire** qui est défini par le règlement communautaire comme *«un ensemble d'informations pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du franchiseur et testées par celui-ci, ensemble qui est secret, substantiel et identifié.»*

Le franchiseur a également pour obligation de fournir une assistance commerciale ou technique pendant toute la durée de l'accord (marques, enseignes, signes distinctifs)

# Avantages et inconvénients:

## Avantages:

- Réduction des investissements et des coûts
- Production de ressources financières
- Meilleure présence locale

## Inconvénients:

- Engagement contractuel onéreux
- Développement des investissements financiers pour la gestion du réseau
- Difficulté de gestion des franchisés

## Le Franchisé

Le franchisé, a pour obligation de respecter les normes du franchiseur. Cette dernière comprend:

- L'obligation de suivre la formation dispensée par le franchiseur
- D'appliquer les normes promotionnelles et soumettre toute publicité agréé par le franchiseur
- Appliquer les normes d'approvisionnement du franchiseur
- Respecter les normes de revente ou de prestation de service.
- Non-concurrence et confidentialité.

Deux types d'information doivent être transmis par le franchisé au franchiseur:

- Concernant son activité
- Perfectionnement du savoir-faire

# Avantages et inconvénients:

## Avantages:

- ▢ Position concurrentielle
- ▢ Gestion optimale des ressources
- ▢ Publicité et promotion plus efficaces

## Inconvénients

- ▢ Rentabilité éventuellement inférieure aux attentes
- ▢ Difficulté de cession de l'entreprise
- ▢ Manque de souplesse dans la gestion



## ▣ Avant l'ouverture

### Du franchiseur

Concession de la marque et de l'enseigne,  
Assistance à l'ouverture,  
Formation des employés,  
Définition du produit,  
Assistance administrative et comptable,  
Assistance financière.

### Du franchiseé

Obtention de permis et de licences,  
Obligations économiques : droit d'entrée

▣ Cliquez pour modifier les styles du texte

> Deuxième niveau

> Troisième niveau

▣ Quatrième niveau

▣ Cinquième niveau



## □ Après l'ouverture

### • Du franchiseur

Approvisionnement  
Exclusivité,  
Assistance technique permanente.

### • Du franchisé

Suivre les méthodes d'opération,  
Approvisionnement,  
De non-concurrence,  
De confidentialité.

# Structure habituelle du contrat de franchise

## Préambule

Identité des contractants,  
Objet du contrat,  
Motivation pour la signature du contrat.

## Concession à faire en faveur de la franchise

Exploitation de la marque et la protection dont elle jouit,  
Exploitation de l'enseigne,  
Exclusivité territoriale.

## Durée, rénovation, transfert et rupture du contrat

Durée et rénovation du contrat au bout de 4 ans  
Clauses de protection par rapport au manque de rénovation,  
Transmission des droits avant la fin du délai.

# Pourquoi opter pour une franchise?

□ Interview exclusive de:

avec

Yves Sassi



Salwa Akhannouch



# Synthèse

- La franchise se situe donc sur la base d'une **relation contractuelle** entre deux personnes physiques ou entreprises juridiquement et économiquement indépendante en l'occurrence le franchiseur et le franchisé.