**CONTRAT DE FRANCHISE**

**Entre les soussignés :**

**Le Franchiseur :**
[Nom de l’entreprise],
Siège social : [Adresse complète],
Numéro d’identification IDE : [Numéro],
Représenté(e) par : [Nom et fonction],

Ci-après dénommé(e) **le Franchiseur**,

**Et**

**Le Franchisé :**
[Nom de l’entreprise ou de la personne],
Adresse : [Adresse complète],
Numéro d’identification IDE (si applicable) : [Numéro],
Représenté(e) par : [Nom et fonction],

Ci-après dénommé(e) **le Franchisé**,

**Collectivement dénommés les "Parties".**

**Préambule**

Le Franchiseur exploite un concept commercial, technique et/ou industriel original et distinctif, identifié sous la marque [nom de la marque], qui bénéficie d'une notoriété reconnue et d'un savoir-faire protégé.

Dans le cadre de son développement, le Franchiseur souhaite accorder au Franchisé le droit d'utiliser cette marque ainsi que le concept et le savoir-faire qui lui sont associés, conformément aux termes et conditions définis dans le présent contrat.

Le Franchisé, intéressé par l’exploitation de ce concept, accepte de s’engager à promouvoir et développer les activités liées à la marque dans un territoire défini, tout en respectant les normes et standards établis par le Franchiseur, ainsi que les engagements prévus ci-dessous.

**Article 1 : Objet du contrat**

Le Franchiseur accorde au Franchisé, dans les conditions définies par le présent contrat :

1. Le droit non exclusif d'utiliser la marque, le savoir-faire, et le concept commercial du Franchiseur, selon les modalités convenues.
2. Le droit de proposer à la vente ou de fournir les produits et/ou services spécifiés, sous l’enseigne et selon les standards de qualité, les méthodes et les directives définies par le Franchiseur.

En contrepartie, le Franchisé s’engage à :

* Respecter scrupuleusement les normes et obligations fixées dans le présent contrat, y compris celles relatives à l’usage de la marque et des supports mis à disposition.
* Exploiter le concept dans le cadre du territoire défini, en suivant les stratégies commerciales et opérationnelles établies par le Franchiseur.

**Article 2 : Droits et obligations du Franchiseur**

**2.1 Droits du Franchiseur**

1. Le Franchiseur conserve la propriété exclusive de la marque, des brevets, du savoir-faire, et de tout autre élément de propriété intellectuelle transmis au Franchisé.
2. Il est en droit de superviser, contrôler et vérifier la qualité des produits, services et méthodes appliqués par le Franchisé, afin de garantir l’homogénéité et la réputation du réseau.

**2.2 Obligations du Franchiseur**

Le Franchiseur s’engage à :

1. **Transmettre le savoir-faire et les outils nécessaires à l’exploitation du concept** :
	* Fournir un manuel opératoire détaillant les procédures opérationnelles, les standards de qualité, et les méthodes de gestion propres au concept.
	* Dispenser une formation initiale adaptée au Franchisé et/ou à ses employés, visant à garantir une exploitation efficace du concept.
2. **Assurer un accompagnement et un soutien continu** :
	* Proposer une assistance technique, commerciale, ou managériale pour permettre au Franchisé d’optimiser son exploitation.
	* Fournir des supports marketing, de la documentation promotionnelle, ou des outils de communication nécessaires au développement de l’activité.
3. **Protéger les droits intellectuels liés au concept** :
	* Prendre toutes les mesures juridiques nécessaires pour protéger la marque et les éléments distinctifs du concept contre toute atteinte ou contrefaçon.

**Article 3 : Droits et obligations du Franchisé**

**3.1 Droits du Franchisé**

1. **Exploitation exclusive dans le territoire défini** : Le Franchisé a le droit d’exploiter la marque, le concept, et les éléments associés dans la zone géographique précisée dans le présent contrat, sans concurrence directe du Franchiseur ou d’autres franchisés dans cette région, sauf stipulation contraire.
2. **Soutien continu du Franchiseur** : Le Franchisé bénéficiera d’un accompagnement permanent sous forme d’assistance technique, commerciale, ou managériale, tel que spécifié dans le contrat ou les annexes.
3. **Accès aux outils et méthodes du réseau** : Le Franchisé a droit à l’utilisation des supports marketing, des outils technologiques et des formations mises en place par le Franchiseur, afin d’optimiser son activité et d’assurer la conformité avec les standards du réseau.

**3.2 Obligations du Franchisé**

Le Franchisé s’engage à :

1. **Respecter les normes et procédures établies** :
	* Appliquer strictement les méthodes, standards de qualité, et directives définies par le Franchiseur dans le manuel opératoire.
	* Maintenir une présentation uniforme et conforme des produits, services et locaux, conformément aux exigences du Franchiseur.
2. **Exploitation exclusive sous la marque** :
	* Exercer son activité uniquement sous la marque et le concept transmis par le Franchiseur, sans utiliser d’autres marques, concepts ou procédés concurrents ou incompatibles.
	* Informer immédiatement le Franchiseur de toute atteinte ou contrefaçon portant sur la marque ou les droits associés au concept.
3. **Confidentialité et protection du savoir-faire** :
	* Garantir la confidentialité de toutes les informations techniques, commerciales, ou opérationnelles transmises par le Franchiseur, y compris après la résiliation ou l’expiration du contrat.
	* Ne pas reproduire ni partager le savoir-faire avec des tiers sans l’autorisation écrite du Franchiseur.
4. **Paiement des redevances et frais** :
	* Régler ponctuellement les redevances initiales et périodiques prévues au contrat, ainsi que les éventuelles contributions spécifiques (cf. Article 4).
	* Assumer les frais supplémentaires liés à des formations, audits ou outils spécifiques fournis par le Franchiseur, si ces derniers sont stipulés dans le contrat.
5. **Participation aux formations et réunions du réseau** :
	* Participer activement aux formations proposées par le Franchiseur, qu’elles soient initiales ou continues, pour garantir la maîtrise du concept et des évolutions éventuelles.
	* Assister aux réunions de réseau organisées par le Franchiseur, afin d’échanger sur les pratiques commerciales et stratégiques.

**Article 4 : Redevances et frais**

**4.1 Redevance initiale**

Le Franchisé s’engage à verser au Franchiseur une redevance initiale d’un montant de [montant en CHF], payable intégralement au moment de la signature du présent contrat.
Cette redevance couvre :

1. **Le droit d’entrée dans le réseau de franchise** : l’accès à la marque, au concept commercial et au savoir-faire du Franchiseur.
2. **Les frais initiaux de formation et d’assistance** : la formation initiale du Franchisé et de son équipe, ainsi que l’assistance apportée lors du démarrage de l’activité.
3. **La fourniture de supports de démarrage** : manuels opératoires, outils marketing, et toute autre documentation nécessaire au lancement de l’activité.

**4.2 Redevances périodiques**

1. **Montant et base de calcul** :
Le Franchisé s’engage à verser au Franchiseur une redevance périodique équivalente à [préciser : un pourcentage du chiffre d’affaires, ex. 5 %, ou un montant fixe, ex. 2 000 CHF].
2. **Fréquence de paiement** :
Cette redevance sera payable [préciser : ex. mensuellement, trimestriellement], à compter de [préciser la date ou l’événement, ex. la date d’ouverture du point de vente].
3. **Modalités de déclaration** :
Le Franchisé devra transmettre au Franchiseur, à chaque période de paiement, un relevé détaillé de son chiffre d’affaires, accompagné du règlement correspondant, selon les modalités définies dans le contrat ou en annexe.

**4.3 Contribution marketing (optionnel)**

1. **Fonds commun de marketing** :
Le Franchisé contribuera à un fonds commun destiné à financer des campagnes publicitaires et des initiatives marketing au niveau du réseau. Cette contribution sera équivalente à [montant fixe ou pourcentage, ex. 2 % du chiffre d’affaires], payable [préciser : ex. mensuellement].
2. **Utilisation des fonds** :
Le Franchiseur gérera ce fonds pour promouvoir l’image de marque et le développement du réseau. Le Franchisé pourra recevoir un rapport périodique sur l’utilisation des contributions marketing.

**4.4 Autres frais**

Le Franchisé supportera également les frais supplémentaires suivants :

1. **Frais de formation continue** : toute formation complémentaire demandée par le Franchiseur sera facturée selon les tarifs définis en annexe.
2. **Frais d’audit** : les audits périodiques effectués par le Franchiseur pour garantir la conformité aux standards du réseau seront facturés séparément, sauf si une non-conformité majeure est constatée, auquel cas ces frais resteront à la charge du Franchisé.
3. **Assistance supplémentaire** : toute assistance technique ou commerciale fournie au-delà des obligations contractuelles standard fera l’objet d’une facturation distincte, conformément aux modalités précisées en annexe.

**Article 5 : Territoire d’exploitation**

Le présent contrat accorde au Franchisé un droit **[exclusif/non exclusif]** d’exploiter le concept, la marque et le savoir-faire du Franchiseur dans le territoire géographique suivant :

**[Description détaillée du territoire, par exemple : la ville de Genève, le canton de Vaud, ou une zone définie par des codes postaux spécifiques].**

**5.1 Nature du droit accordé**

1. **Droit exclusif** *(le cas échéant)* :
Le Franchiseur s’engage à ne pas autoriser d’autres Franchisés ou partenaires à exploiter le concept dans le territoire défini ci-dessus pendant la durée du contrat.
Toute dérogation à ce droit d’exclusivité devra faire l’objet d’un accord écrit entre les Parties.
2. **Droit non exclusif** *(le cas échéant)* :
Le Franchiseur se réserve le droit d’autoriser d’autres Franchisés ou partenaires à exploiter le concept dans le territoire défini, sous réserve d’une notification écrite préalable au Franchisé.

**5.2 Extension ou modification du territoire**

1. Toute modification ou extension du territoire défini dans le présent contrat devra être formalisée par un avenant écrit signé par les deux Parties.
2. Le Franchiseur pourra proposer une extension territoriale au Franchisé si ce dernier satisfait pleinement à ses obligations contractuelles et démontre une capacité d’exploitation efficace dans le territoire initial.

**5.3 Limites du territoire**

1. Le Franchisé ne pourra pas exercer d’activité liée au concept ou utiliser la marque en dehors du territoire défini, sauf accord préalable et écrit du Franchiseur.
2. Toute violation de cette clause pourra être considérée comme un manquement grave aux obligations contractuelles, justifiant une résiliation anticipée du contrat, conformément à l’Article 7.

**5.4 Obligations relatives au territoire**

1. Le Franchisé devra exploiter activement le concept dans le territoire accordé, en mettant en œuvre tous les moyens nécessaires pour assurer un développement optimal de l’activité.
2. En cas d’inactivité prolongée ou de sous-exploitation significative du territoire, le Franchiseur pourra envisager une révision des droits territoriaux du Franchisé, après notification écrite et échange entre les Parties.

**Article 6 : Durée et renouvellement**

**6.1 Durée initiale**

Le présent contrat est conclu pour une durée initiale de **[préciser : ex. 5 ans]**, prenant effet à compter de la date de signature du contrat par les deux Parties, soit le **[date précise]**.
Pendant cette période, les Parties s’engagent à respecter pleinement leurs obligations respectives, conformément aux termes du présent contrat.

**6.2 Renouvellement**

1. **Modalités de renouvellement**
À l’expiration de la durée initiale, le contrat pourra être renouvelé pour une durée équivalente ou différente, sous réserve des conditions suivantes :
	* Une demande écrite de renouvellement devra être formulée par l’une des Parties au moins **[préciser délai, ex. 6 mois]** avant la date d’expiration du contrat.
	* Le renouvellement devra être formalisé par un accord écrit signé par les deux Parties.
2. **Conditions de renouvellement**
Le renouvellement sera subordonné :
	* À la satisfaction par le Franchisé de ses obligations contractuelles pendant la durée initiale, notamment en ce qui concerne le paiement des redevances, le respect des normes et procédures du réseau, et le maintien de la qualité des services ou produits.
	* À l’absence de manquements graves ou répétés aux termes du contrat.
	* À la révision éventuelle des conditions contractuelles (ex. redevances, territoire), d’un commun accord entre les Parties.

**6.3 Absence de renouvellement**

1. En l’absence de renouvellement formalisé par écrit avant l’échéance du contrat initial, celui-ci prendra automatiquement fin à la date prévue.
2. Le Franchisé devra cesser immédiatement toute utilisation de la marque, du concept, et du savoir-faire du Franchiseur, ainsi que se conformer aux dispositions de l’Article 7 relatif à la résiliation.

**6.4 Révision des conditions de renouvellement**

Le Franchiseur se réserve le droit de proposer des ajustements aux termes du contrat lors du renouvellement, en tenant compte des évolutions du marché, du réseau, ou des performances du Franchisé. Toute modification devra être acceptée par écrit par les deux Parties.

**Article 7 : Résiliation**

**7.1 Résiliation pour faute**

Chaque Partie dispose du droit de résilier le contrat de manière anticipée en cas de manquement grave aux obligations contractuelles par l’autre Partie, notamment en cas de :

* Non-paiement des redevances ou autres frais convenus par le Franchisé.
* Non-respect par le Franchisé des normes et procédures fixées par le Franchiseur, compromettant ainsi l’image ou la réputation du réseau.
* Non-respect par le Franchiseur des obligations d’assistance ou de fourniture de moyens convenus dans le contrat.

La résiliation prendra effet après une **mise en demeure écrite**, adressée à la Partie défaillante, restée sans effet pendant un délai de **[préciser, ex. 30 jours]** à compter de sa réception.

**7.2 Résiliation par consentement mutuel**

Les Parties peuvent, à tout moment, décider d’un commun accord de mettre fin au présent contrat. Dans ce cas, un écrit signé par les deux Parties précisera les modalités et les conséquences de cette résiliation.

**7.3 Conséquences de la résiliation**

En cas de résiliation, quelle qu’en soit la cause, le Franchisé s’engage à :

1. **Cesser immédiatement d’utiliser la marque, le concept et le savoir-faire du Franchiseur** :
	* Retirer toute signalétique, enseigne ou tout matériel promotionnel portant la marque du Franchiseur.
	* Cesser toute activité sous l’enseigne ou le concept du Franchiseur.
2. **Restituer tous les documents et supports fournis par le Franchiseur**, notamment :
	* Le manuel opératoire.
	* Les outils marketing et de gestion.
	* Tout matériel technique mis à disposition par le Franchiseur.
3. **Payer les sommes dues** :
	* Régler toutes les redevances, frais ou indemnités contractuellement prévues jusqu’à la date de résiliation effective.

**7.4 Clause de non-concurrence post-résiliation (le cas échéant)**

Le Franchisé reste soumis à une clause de non-concurrence après la résiliation du contrat, conformément aux dispositions de l’Article 8.

**Article 8 : Propriété intellectuelle et confidentialité**

**8.1 Propriété intellectuelle**

1. Le Franchisé reconnaît et accepte que tous les droits de propriété intellectuelle, notamment mais sans s’y limiter, la marque, les brevets, les designs, le savoir-faire, les outils marketing, les procédés techniques, les manuels opératoires et les supports numériques mis à disposition dans le cadre du présent contrat, restent la propriété **exclusive et inaliénable** du Franchiseur.
2. Le Franchisé ne pourra en aucun cas prétendre à un quelconque droit de propriété, d’usage ou de modification sur ces éléments en dehors du cadre défini par le présent contrat.
3. Toute utilisation non autorisée ou détournée de ces droits constitue une violation grave du contrat et expose le Franchisé à des sanctions prévues par la loi et le présent contrat.

**8.2 Obligation de confidentialité**

1. Le Franchisé s’engage à respecter une obligation stricte de **confidentialité** concernant toutes les informations communiquées par le Franchiseur dans le cadre de l’exécution du présent contrat. Ces informations incluent, mais ne se limitent pas à :
	* Les informations relatives au concept, aux procédés et au savoir-faire.
	* Les données commerciales, financières ou stratégiques.
	* Les listes de clients, fournisseurs ou partenaires stratégiques.
2. Cette obligation de confidentialité s’applique pour toute la durée du contrat et se prolonge pour une période de **[préciser : ex. 3 ans]** après la résiliation ou l’expiration du contrat, quelle qu’en soit la cause.

**8.3 Exceptions à la confidentialité**

L’obligation de confidentialité ne s’applique pas aux informations qui :

1. Étaient déjà dans le domaine public au moment de leur divulgation.
2. Deviennent publiques sans que cela résulte d’une faute ou d’une négligence du Franchisé.
3. Ont été obtenues légalement d’un tiers sans violation d’une obligation de confidentialité.

**8.4 Sanctions en cas de violation**

En cas de non-respect des dispositions relatives à la propriété intellectuelle ou à la confidentialité, le Franchiseur pourra :

1. Exiger la cessation immédiate de l’utilisation non autorisée des éléments protégés.
2. Réclamer des **dommages-intérêts** pour tout préjudice subi.
3. Entamer des procédures judiciaires pour faire valoir ses droits, y compris par voie d’injonction.

**Article 9 : Litiges**

**1.** **Droit applicable**
Le présent contrat est régi et interprété conformément au **droit suisse**, y compris pour toute question relative à sa validité, son exécution ou sa résiliation.

**2.** **Compétence exclusive**
En cas de différend entre les Parties concernant l’interprétation, l’exécution ou la résiliation du contrat, les Parties conviennent expressément de soumettre ce différend à la compétence exclusive des tribunaux du canton de **[préciser le canton, ex. Genève, Vaud, Zurich]**, sauf disposition légale impérative contraire.

**3.** **Tentative de résolution à l’amiable** (optionnel)
Avant toute saisine des tribunaux, les Parties s’efforceront de résoudre le différend par voie de **négociation amiable**. Si aucune solution n’est trouvée dans un délai de **[préciser, ex. 30 jours]** à compter de la notification écrite du différend, la Partie la plus diligente pourra engager une procédure judiciaire.

**4.** **Clause salvatrice**
Le recours à la procédure judiciaire n'affecte pas l'exécution des obligations non contestées par l'une ou l'autre des Parties, sauf disposition contraire du tribunal compétent.

**Article 10 : Dispositions finales**

**1.** **Caractère exhaustif de l’accord**
Le présent contrat constitue l’intégralité de l’accord entre les Parties en ce qui concerne son objet. Il annule et remplace tout accord, engagement ou arrangement antérieur, écrit ou oral, relatif au même objet.

**2.** **Modifications du contrat**
Toute modification, dérogation ou ajout au présent contrat devra faire l’objet d’un accord écrit signé par les deux Parties. Les modifications orales ou tacites ne produiront aucun effet juridique.

**3.** **Validité des clauses**
Si une ou plusieurs dispositions du présent contrat sont jugées nulles, invalides ou inapplicables par un tribunal compétent, cette nullité, invalidité ou inapplicabilité n’affectera pas les autres dispositions du contrat, qui resteront pleinement en vigueur et exécutoires. Les Parties s’engagent à remplacer la disposition invalide par une disposition valable, reflétant aussi fidèlement que possible l’intention initiale des Parties.

**4.** **Notification**
Toute notification, demande ou correspondance liée à l’exécution du présent contrat devra être effectuée par écrit et adressée aux coordonnées des Parties figurant en tête du contrat ou à toute autre adresse notifiée par écrit à l’autre Partie.

**5.** **Exemplaires et langues**
Le présent contrat est établi en deux exemplaires originaux, chacun ayant la même valeur probante. **[Optionnel : Si le contrat est rédigé dans plusieurs langues, préciser laquelle prévaut en cas de divergence.]**

**Fait à [lieu], le [date].**

**En deux exemplaires originaux.**

**Pour le Franchiseur :**
[Nom, fonction, signature]

**Pour le Franchisé :**
[Nom, fonction, signature]