

<http://www.franchise-magazine.com/opinions/savoir-faire-du-franchiseur-le-coeur-du-reseau-130.html>

Franchise Magazine, Franchise qui recrute, Franchise mode d'emploi, Actualité de la franchise, Annuaire de la franchise, Enquêtes sur la franchise, Experts de la franchise, Espoirs de la franchise

Rechercher sur le site **OK**

- ▶ Newsletter
- ▶ Alertes emails

FRANCHISES QUI RECRUTENT

Secteur par secteur

- ▶ Accessoires, Mode
- ▶ Alimentaire
- ▶ Automobile, Moto
- ▶ Beauté, Bien-être
- ▶ Commerces de proximité
- ▶ Discount
- ▶ Habillement, Prêt-à-Porter
- ▶ Habitat, Bâtiment
- ▶ Hôtellerie, voyages
- ▶ Loisirs
- ▶ Maison, Décoration
- ▶ Protection de l'environnement
- ▶ Restauration à thème
- ▶ Restauration rapide
- ▶ Services à la personne
- ▶ Services aux entreprises
- ▶ Services aux particuliers
- ▶ Services immobiliers

▶ Tous les secteurs

COMMUNIQUÉS DES ENSEIGNES

- 05/02 : Propriétés Privées : Une convention nationale réussie !
- 05/02 : Propriétés Privées : Pensez reconversion dans l'immobilier par Internet !
- 05/02 : 16ème parfumerie Beauty Success en Gironde

▶ Les communiqués des franchises



Trouver une franchise

Par activité :

- Par apport - ou - Par ville -

Tribunes libres d'experts

Juridique | Stratégie | Finances | Tous les articles



Savoir-faire du franchiseur : le coeur du réseau

Par Maître Sandrine RICHARD, avocate, cabinet Simon associés
Juridique, publié le 5 février 2010



Avocate au cabinet Simon associés, l'auteure poursuit le "Plaidoyer pour un contrat de franchise efficace" de François-Luc Simon. Selon eux, "trop de contrats restent muets sur des aspects fondamentaux de la relation franchiseur-franchisé". Comment y remédier ? (3ème partie : le savoir-faire).

L'intérêt du franchiseur est de disposer d'un réseau de franchisés respectant son concept et appliquant son savoir-faire ; c'est également l'intérêt du franchisé lui-même, dont l'expérience

montre qu'il « réussit » davantage lorsque le concept et le savoir-faire sont respectés.

Au-delà des clauses communément rencontrées dans la plupart des contrats de franchise, qui tendent à satisfaire cet objectif essentiel, plusieurs clauses, atypiques celles-là, mériteraient d'être ajoutées. On en citera certaines pour exemple

Clause dite « d'assiduité ». Trop souvent, la participation du franchisé aux formations dispensées par le franchiseur est conçue comme un « droit » pour le franchisé et non comme un « devoir ».

Tout se passe alors comme si le franchisé pouvait, à son gré, s'y rendre ou s'en dispenser. Cette situation n'est pas satisfaisante au regard de l'esprit même du contrat de franchise, dès lors qu'il est de l'intérêt commun du franchiseur et du franchisé que ce dernier maîtrise parfaitement le concept et le savoir-faire.

La clause dite d'« assiduité » impose au franchisé d'être présent tant aux formations dispensées par le franchiseur (pré-ouverture et post-ouverture) qu'aux

Les franchises qui vous recherchent

▶ Demandez une documentation aux franchises.



Eliot Bijoux



Esprit de la Franchise 2009
L'atelier Des Chefs



Natilia



Grosfillex Diffusion Fenêtres



Auto Securite France



Guy Hoquet Entreprises Et Commerces

▶ Les franchises qui recrutent

▼ PUBLICITE

RIVALIS

En savoir plus

:: VOS RENDEZ-VOUS FRANCHISE


- Franchise Expo Paris : 14 au 17 mars

:: NOS SERVICES AUX FRANCHISÉS ET FRANCHISEURS

Trouver un financement en franchise
Trouver un emplacement pour votre franchise
Vendre votre affaire/emplacement

<http://www.franchise-magazine.com/opinions/savoir-faire-du-franchiseur-le-coeur-du-reseau-130.html>


FRANCHISEURS
 Inscrivez votre enseigne



CE JOUR
LÀ...

Enquêtes de satisfaction au sein des franchises

En kiosque



Février-Mars 2010
Numéro 216

Hors série annuaire

réunions organisées par ce dernier dans le cadre de son activité courante (ex : réunions annuelles de franchisés, comités spécifiques, réunions régionales, etc.) afin de conserver l'homogénéité requise pour la pérennité et le développement du réseau.

Clause dite d'« évolution ». Le savoir-faire mis à la disposition du franchisé ne peut être figé à un instant T, celui de la conclusion du contrat de franchise, le franchiseur travaillant en permanence à l'amélioration des avantages concurrentiels qui font le succès de son réseau pour s'adapter aux évolutions économiques, sociologiques et commerciales.

La clause dite d'« évolution » impose au franchisé de se conformer aux évolutions du savoir-faire qui pourront lui être communiquées pendant l'exécution du contrat. Le franchiseur s'assure ainsi de l'uniformité des magasins composant son réseau et le franchisé est, pour sa part, assuré de disposer des mêmes avantages concurrentiels que les autres membres du réseau.

Clause dite de « confidentialité renforcée ». Bien souvent, le franchiseur insère dans son contrat de franchise une simple clause de confidentialité, qui interdit au franchisé de transmettre le savoir-faire à un tiers ou d'en faire usage en dehors du cadre strict de l'exécution du contrat de franchise. Une telle clause peut s'avérer dangereuse en pratique. Il y a lieu de lui préférer en effet ce qu'il est convenu d'appeler une clause de « confidentialité renforcée », dont les effets sont bien plus efficaces que la précédente car :

- elle interdit au franchisé toute communication et exploitation du savoir-faire, sous quelle que forme que ce soit, en dehors du cadre normal de son activité de franchisé ;
- elle est étendue aux tiers (salariés, actionnaires, fournisseurs, sous-traitants, prestataires de services, etc.) dont le franchisé se porte fort ;
- elle n'est pas limitée dans le temps ; l'obligation se maintiendra après l'expiration du contrat (de franchise, de travail, de prestation de services, etc.) auquel cas, l'obligation ne cessera que lorsque le savoir-faire tombera dans le domaine public. Une telle clause est également valable (Cass.soc., 19 mars 2008 : pourvoi n°06-45 322 – CA Versailles 27 sept. 1994 : D.1995, somm.p.206).

↶ Retour à la liste -
 ↷ Réagir à cet article

Réagissez à cet article en ajoutant un commentaire

Pour que votre commentaire soit mis en ligne - après modération -
 > Veillez à bien remplir les champs obligatoires,
 > Evitez les dérapages de style et de contenu,
 > Soyez brefs : 1500 caractères maximum.

Prénom * :

Email * :

Nom * :

Qualité * :

Code de sécurité * :

Envoyer votre commentaire

▼ PUBLICITE



:: FRANCHISE, MODE D'EMPLOI

Franchise : définition et chiffres
 Textes légaux sur la franchise
 La loi Doubin et la franchise
 Franchise : les points clés
 Investissements et rentabilités de la franchise
 Contrats de franchise
 Franchise : principaux pièges à éviter
 Livres sur la franchise
 Guide pratique de la franchise, le livre

:: OPERATIONS SPECIALES - FRANCHISE

Espoirs 2010 de la franchise

:: NOS PARTENAIRES-SALONS

Top Franchise Méditerranée
 Franchise Expo Paris
 Salon des Entrepreneurs
 Franchising & Partnership Bruxelles
 Franchising & Trade - Milan
 Salon des micro-entreprises
 Franchising Middle East Exhibition, Dubai
 Salon des services à la personne
 Roma Expo Franchising - Rome

:: PARTENAIRES FRANCHISE FRANCE

Graines de Réseaux
 Cabinet Approove
 L'Indicateur de la franchise
 40 degrés sur la banque
 FH Conseil

:: PARTENAIRES FRANCHISE MONDE

AZ Franchising - Italie
 Quebec Franchise Magazine
 Conseil québécois de la franchise
 Franchise Central - Australie
 America's Best Franchises - Etats-Unis
 Info Franchising - Portugal

Index des enseignes de franchise

Franchises Alimentaire

Cacao et chocolat Cavavin Chocolats roland
 réauté Cremeria vienna Daskalides Inter
 caves La mie caline La table & le pain Le
 comptoir irlandais Le pétrin ribeirou Moulin
 de païou Naturhouse Pain et irlandises
 Savour club

Franchises Automobile, Moto

Auto securite france Cargo Feu vert Glastint
 Maxauto Midas Point s Rody Total Ucar
 location

Franchises Beauté, Bien-être

Beauty success Citron vert Guinot le salon
 beauté Hyper minceur Kanellia paris Lady
 moving Mary coh le jardin des soins
 Passion beauté Point soleil Self coiff

<http://www.franchise-magazine.com/opinions/savoir-faire-du-franchiseur-le-coeur-du-reseau-130.html>



Numéro 12 (2010)



La fréquentation de ce site est certifiée par l'OJD

Franchises Accessoires, Mode

Eliot bijoux Frequence shoes Les bébés de sabine

Franchises Habillement, Prêt-à-Porter

Chantal thomass Ekyog Jennyfer Ooxoo Sinequanone Styleco Tara Jarmon

Franchises Habitat, Bâtiment

Attila systeme Grosfillex diffusion fenetres Isofrance fenetres Le jardin des fleurs Mikit Monceau fleurs Natilia Net habitat Rapid'flore Sofath Soleil en tête Tryba Tryba solar

Franchises Loisirs

Bureau vallee discount Carré golf Club moving Game cash Hyperburo Joupi My gym

Franchises Maison, Décoration

Alpha - rangement Aviva Bazarland Cash converters Cuisines plus Easy cash Hyper cuisines La bovida La compagnie du lit Planet-cash Troc.com Verredecor

Franchises Restauration à thème

Au bureau Boucherie restaurant Café Ieffe Coda lodge French coffee shop Irish corner L'atelier des chefs Pizza del arte Stratto Vinomania

Franchises Restauration rapide

Bretzel burgard Comptoir del... @ Domino's pizza Kfc La tartinerie Pizza hut Pizza piazza Pizza sprint Subway

Franchises Services immobiliers

Arliane diagnostic immobilier Capifrance Exim Expert-home Foncia Guy hoquet entreprises et commerces Guy hoquet l'immobilier Laforet immobilier Orpi solutions immobilieres Proprietes privees Solvimo immobilier

Franchises Services à la personne

Ad quotidien Ad seniors Age d'or services Cours ado Coviva Domidom Family sphere La compagnie des familles Studiosante

Franchises Services aux entreprises

Basic system Cartridge world Micro-creches Newport Point d'encre Rapid results marketing Rh solutions Rivalis Temporis

Franchises Services aux particuliers

1001 piles batteries Diminutis Illico travaux In&fi credits Lav'pro laverie Lav'pro pressing Pigier Unicis Wash'n dry

► Voir tous les secteurs

Plan du site

Accueil [Toute l'actualité du monde de la franchise pour les futurs franchisés, franchisés et franchiseurs](#)

Actualité [Editorial](#) [Brèves](#) [Entretiens](#) [Secteurs](#) [Conseils](#) [Documents](#)

Annuaire [Nouveaux concepts](#) [Restauration rapide](#) [Restauration à thème](#) [Alimentaire](#) [Services à la personne](#) [Services aux entreprises](#) [Beauté](#) [Bien-être](#) [Protection de l'environnement](#) [Services aux particuliers](#) [Services immobiliers](#) [Commerces de proximité](#) [Discount](#) [Habitat](#) [Bâtiment](#) [Maison](#) [Décoration](#) [Habillement](#) [Prêt-à-porter](#) [Accessoires](#) [Mode](#) [Hôtellerie](#) [voyages](#) [Automobile](#) [Moto](#) [Loisirs](#)

Enquêtes [Rythme du développement](#) [Investissement initial](#) [Assistance au démarrage](#) [Assistance pendant le contrat](#) [Rentabilité](#) [Profils recherchés](#) [Stratégies d'implantation](#)

Opinions [Tribunes libres d'experts](#) [Juridique](#) [Stratégie](#) [Finances](#)

Guide [Franchise, mode d'emploi](#) [La loi Doubin](#) [Guide pratique, le livre](#)

Liens [Avocats](#) [Consultants](#) [Experts-comptables](#) [Banquiers](#) [Autres experts](#) [Salons](#) [Fédérations](#) [Planète](#) [Partenariats](#)

Magazine [En kiosque actuellement](#) [Hors série annuaire](#)

Franchises [Demander aux franchises une documentation](#) [Lire les communiqués](#) [Franchiseurs, inscrivez votre enseigne](#) [Les franchises qui vous recherchent](#)

Annonces [Alimentation générale](#) [Auto Moto](#) [Boucherie](#) [Charcuterie](#) [Boulangerie](#) [Pâtisserie](#) [Coiffure et Soins de la personne](#) [Equipement de la maison](#) [Equipement de la personne](#) [Restauration et Hôtellerie](#) [Services divers](#) [Locaux commerciaux](#) [Pme Pmi Artisanat](#)

Villes d'implantation [Abbeville](#) [Agen](#) [Ain](#) [Aix-en-Provence](#) [Alençon](#) [Amiens](#) [Angers](#) [Angoulême](#) [Annecy](#) [Annemasse](#) [Antibes](#) [Arcachon](#) [Arles](#) [Arras](#) [Auch](#) [Aude](#) [Aurillac](#) [Auxerre](#) [Avignon](#) [Avranches](#) [Bayonne](#) [Belfort](#) [Besançon](#) [Biarritz](#) [Blois](#) [Bordeaux](#) [Boulogne-Billancourt](#) [Bourg-Saint-Maurice](#) [Bourg-en-Bresse](#) [Bourges](#) [Brest](#) [Brive-la-Gaillarde](#) [Béthune](#) [Béziers](#) [Caen](#) [Cahors](#) [Calais](#) [Cambrai](#) [Cannes](#) [Carcassonne](#) [Cergy-Pontoise](#) [Chalon-sur-Saône](#) [Chambéry](#) [Charleville-Mézières](#) [Chartres](#) [Chaumont](#) [Cherbourg](#) [Cholet](#) [Châlons-en-Champagne](#) [Châteauroux](#) [Châtelleraut](#) [Clermont-Ferrand](#) [Colmar](#) [Compiègne](#) [Creuse](#) [Deauville](#) [Dieppe](#) [Dijon](#) [Douai](#) [Dreux](#) [Dunkerque](#) [Essonnes](#) [Eure-et-Loir](#) [Foix](#) [Fréjus](#) [Gap](#) [Grenoble](#) [Indre-et-Loire](#) [Istres](#) [La Roche-sur-Yon](#) [La Rochelle](#) [Lannion](#) [Laval](#) [Le Havre](#) [Le Mans](#) [Lens](#) [Lille](#) [Limoges](#) [Lons-le-Saunier](#) [Lorient](#) [Lyon](#) [Marseille](#) [Maubeuge](#) [Metz](#) [Mont-de-Marsan](#) [Montluçon](#) [Montpellier](#) [Montélimar](#) [Morbihan](#) [Mulhouse](#) [Mâcon](#) [Nancy](#) [Nantes](#) [Narbonne](#) [Nice](#) [Niort](#) [Nîmes](#) [Orléans](#) [Oyonnax](#) [Paris](#) [Pas de la Calais](#) [Pau](#) [Périgord](#) [Poitiers](#) [Périgueux](#) [Quimper](#) [Reims](#) [Rennes](#) [Rhône-Alpes](#) [Roanne](#) [Rodez](#) [Romans-sur-Isère](#) [Roubaix](#) [Rouen](#) [Région lyonnaise](#) [Saint-Brieuc](#) [Saint-Nazaire](#) [Saint-Quentin](#) [Saint-Etienne](#) [Saumur](#) [Strasbourg](#) [Sète](#) [Tarbes](#) [Toulon](#) [Toulouse](#) [Tourcoing](#) [Tours](#) [Troyes](#) [Valence](#) [Valenciennes](#) [Vannes](#) [Verdun](#) [Vesoul](#) [Vichy](#) [Vienna](#) [Villeurbanne](#) [Voiron](#) [Épinal](#) [Évreux](#) [Île-de-France](#)

<http://www.franchise-magazine.com/opinions/savoir-faire-du-franchiseur-le-coeur-du-reseau-130.html>

**Apport
personnel**

[Moins de 20 000 €](#) [De 20 000 à 30 000 €](#) [De 30 000 à 45 000 €](#) [De 45 000 à 70 000 €](#) [De 70 000 à 90 000 €](#) [De 90 000 à 150 000 €](#) [Plus de 150 000 €](#)

[Plan](#) | [Mentions légales](#) | [Contactez-nous](#) | [Fréquentation certifiée OJD](#)

[Planète PME](#) | [Mobiliers de Bureau](#) | [Camions d'occasion](#) | [Climatisation réversible](#) | [Fleurs Saint Valentin](#) | [Piscine OnLine](#) | [Magazine](#) | [Portail immobilier](#) | [Comparateur Mutuelle](#) | [Rédaction CGV/CGU, Contrats](#) | [Forum entreprise](#) | [constat huissier internet](#) | [Achat Vente Commerce](#) | [Marketing Service](#)

ISSN : 0221 - 7821