

# CONTRAT DE FRANCHISE

Entre les soussignés :

## Franchiseur

Nom / raison sociale : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Numéro d'enregistrement / IDE / TVA : \_\_\_\_\_

Représenté par : \_\_\_\_\_

(ci-après « le Franchiseur »)

Et



## Franchisé

Nom / raison sociale : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Numéro d'enregistrement / IDE / TVA : \_\_\_\_\_

Représenté par : \_\_\_\_\_

(ci-après « le Franchisé »)

Ci-après désignés collectivement les « Parties ».

## 1. Préambule

Le Franchiseur a développé un concept commercial, une marque, des méthodes opérationnelles et un savoir-faire spécifique (le « Concept »). Il souhaite étendre ce concept par le biais d'un réseau de franchisés indépendants. Le Franchisé souhaite exploiter ce concept dans la région / localité / territoire [indiquer] et utilise les droits concédés par le Franchiseur. Le présent contrat fixe les droits, obligations et conditions de cette collaboration.

## 2. Objet et droits concédés

Le Franchiseur concède au Franchisé, à titre non exclusif / exclusif (selon l'accord), le droit d'exploiter le Concept selon les modalités définies ci-dessous. Le Franchisé pourra utiliser la marque, l'enseigne, le logo, les signes distinctifs du réseau et bénéficier du savoir-faire du Franchiseur, à condition de respecter les normes, manuels, directives et standards fixés par le Franchiseur.

## 3. Territoire / exclusivité

Le Franchisé exercera son activité dans le territoire suivant : [description géographique / périmètre]. Le Franchiseur s'engage à ne pas nommer un autre franchisé ou ouvrir directement une succursale dans ce territoire pendant la durée du contrat, sous réserve des clauses d'exclusivité convenues. L'exclusivité peut être partielle ou conditionnelle au respect des performances du Franchisé.

## 4. Durée du contrat

Le présent contrat est conclu pour une durée de **[X] années** à compter du [date de début]. Il pourra être renouvelé par tacite reconduction pour des périodes de **[Y] années**, sauf dénonciation écrite par l'une des Parties au moins **[Z] mois** avant l'échéance. Le contrat peut aussi prévoir une période initiale de test, sous réserve de validation.

## 5. Obligations du Franchiseur

Le Franchiseur s'engage à :

- Mettre à disposition le savoir-faire, manuels, procédures, normes opérationnelles et assistance initiale (formation, implantation)
- Fournir un soutien continu (formation, conseils marketing, développement produit)
- Permettre l'accès aux fournisseurs agréés et aux conditions d'approvisionnement du réseau
- Contrôler la conformité des installations, de l'aménagement, de la publicité et de la qualité
- Informer le Franchisé des modifications significatives du concept
- Ne pas concurrencer le Franchisé dans le territoire, dans les limites de l'exclusivité accordée

## 6. Obligations du Franchisé

Le Franchisé s'engage à :

- Exploiter le concept conformément aux normes, manuels, directives et standards du réseau
- Respecter les quantités minimales, les standards de qualité, les horaires, la publicité, le merchandising, l'identité visuelle
- Suivre les formations exigées, coopérer avec les audits, fournir périodiquement les informations financières et opérationnelles
- Ne pas exploiter d'activité concurrente, ni utiliser le savoir-faire à des fins extérieures au réseau
- Payer les redevances, les droits d'entrée et participer financièrement aux campagnes de marketing / publicité du réseau

## 7. Droits d'entrée / redevances / paiement

Le Franchisé versera :

- Un **droit d'entrée initial** de CHF [montant] (hors TVA), payable à la signature du contrat
- Une **redevance périodique** (ex. pourcentage du chiffre d'affaires, redevance fixe mensuelle, redevance mixte), selon les modalités suivantes : [détailler % / base de calcul / périodicité]
- Le paiement des redevances et droits d'entrée sera effectué dans un délai de **[X] jours / mois** après la facturation.
- En cas de retard, des intérêts au taux légal ou contractuel seront appliqués.
- Le Franchisé remboursera les frais raisonnables du réseau (publicité, marketing local, matériel promotionnel, etc.), selon les modalités définies.

## 8. Transfert, cession et sous-franchise

Le Franchisé ne peut céder le contrat ou transférer son activité à un tiers sans l'accord écrit du Franchiseur. Le Franchiseur peut imposer des conditions de cession, notamment la capacité financière du cessionnaire, la formation et l'acceptation par le réseau. En cas de contrat de **master franchise** ou **sous-franchise**, les obligations du Franchisé en tant que franchiseur local seront identiques à celles du Franchiseur, avec reprise des clauses de confidentialité, de redevances et d'assistance.

## 9. Contrôle, audit et conformité

Le Franchiseur a le droit d'inspecter, auditer ou contrôler les installations, la comptabilité et les opérations du Franchisé, dans les limites prévues au contrat (ex. préavis raisonnable). En cas de manquement constaté, le Franchiseur peut exiger la mise en conformité ou même suspendre le droit d'exploitation, après mise en demeure.

## 10. Indemnité de clientèle / compensation

En vertu de la jurisprudence suisse, un franchisé peut demander une **indemnité de clientèle** lors de la fin du contrat si, par son activité, il a développé une clientèle susceptible de profiter au réseau après la fin du contrat, notamment si le franchiseur tire un profit continu de cette clientèle. Cette indemnité ne peut pas être contractuellement exclue dans certaines circonstances (analogie avec l'art. 418u CO)

## 11. Confidentialité

Les Parties reconnaissent que le savoir-faire, les données réseau, les méthodes et procédés sont confidentiels. Chacune s'oblige à les protéger, à ne pas les divulguer et à ne pas les utiliser à d'autres fins que celles prévues dans le contrat. Cette obligation survit à la fin du contrat pour une durée de **[X] années**.

## 12. Résiliation anticipée

Le contrat peut être résilié avant terme en cas de faute grave, manquement répété ou non-respect des obligations essentielles après mise en demeure restée infructueuse. Certaines causes automatiques de résiliation peuvent être prévues (insolvabilité, liquidation, faillite). À la résiliation, le Franchisé devra cesser l'usage de la marque, restituer les manuels, les éléments du concept, et le Franchiseur pourra exiger la reprise limitée de stock ou d'équipement selon les modalités définies.

## 13. Force majeure

Aucune Partie ne sera responsable des retards ou de l'inexécution en cas de force majeure (catastrophe naturelle, guerre, grève, pandémie). La partie affectée doit avertir l'autre sans délai. Si l'événement perdure plus de **[X] jours**, chacune des Parties peut résilier le contrat sans indemnité.

## 14. Propriété intellectuelle

Le Franchiseur demeure titulaire ou concédant des droits de propriété intellectuelle (marques, brevets, designs, logos). Le Franchisé reçoit une licence d'utilisation limitée aux fins du présent contrat. Le Franchisé ne peut revendiquer aucun droit sur ces éléments à la fin du contrat.

## 15. Dispositions finales

Ce contrat exprime l'intégralité de l'accord entre les Parties. Toutes modifications devront être faites par écrit. Si une clause est déclarée nulle, le reste du contrat demeure valide. Le droit suisse s'applique. En cas de litige, les tribunaux du canton de **[indiquer canton]** seront compétents.

Fait à [lieu], le [date], en deux exemplaires originaux, un pour chaque Partie.

**Le Franchiseur**  
Nom : \_\_\_\_\_  
Signature : \_\_\_\_\_

**Le Franchisé**  
Nom : \_\_\_\_\_  
Signature : \_\_\_\_\_