

MISSION D'ETUDES EN RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE

PROGRAMME DE LA MISSION

Vendredi 8 Juin

18h15

19h35

Départ pour Wiesbaden - Roissy II
Arrivée à l'aéroport de Frankfort
Transport par car privé à Wiesbaden

Samedi 9 Juin

9h00 - 11h00

Visite du Salon

11h00 - 12h30

Conférence publique dans le cadre du Salon "La Franchise en France" organisée par la FFF avec présentation des participants de la mission française.

- Le Poids économique et les caractéristiques de la Franchise française par Michel MICMACHER, Président de la Fédération Française de la Franchise
- Aspects juridiques par Maître Olivier GAST, Avocat à la Cour de Paris
- Aspects financiers par M. Alain HUSSON-DUMOUIER - Crédit Lyonnais
- L'expérience en Allemagne d'un Master-Franchisé d'un réseau français par Maître Manfred STRAUCH, Avocat et M. Peter OTT, Master-Franchisé Fil à Fil, Descamps
- Présentation des Enseignes françaises participant à la mission
- Questions

14h00 - 18h00

Séminaires d'information :

- Environnement économique de la Franchise - Approche du marché allemand - Circuits de distribution - Usages commerciaux par M. Hans LANG, Délégué Général de la Fédération Allemande de la Franchise
- Situation et avenir de la Franchise en RFA par Me STRAUCH
- Modes d'implantation en RFA par Me STRAUCH
- La Master-Franchise en RFA par Peter OTT (Master-Franchisé Fil à Fil et Descamps)
- La Franchise en RDA par M. Hans LANG

Dimanche 10 Juin

9h00 - 11h00

- Aspects juridiques de la Franchise en RFA par Me STRAUCH
- Aspects financiers de la Franchise en RFA par le Crédit Lyonnais
- Questions diverses

Fin de matinée
Après-midi

- Rencontres avec des partenaires potentiels

20h35

21h45

Départ pour Paris
Arrivée à Paris - Roissy II

GAST
AVOCATS À LA COUR
1, AVENUE BUGEAUD
75116 PARIS

GAST BRUXELLES
19, RUE CAPOUILLET
1060 BRUXELLES
(32) 2/536.87.04

TÉLÉPHONE
47 27 48 50
TELEX
GAST 614 737 F
TELEFAX
47 04 94 17

ASPECTS JURIDIQUES DE LA FRANCHISE EN FRANCE

Maître Olivier GAST
Avocat à la Cour de PARIS
Président de la Commission Franchise
de l'UNION INTERNATIONALE DES AVOCATS

SALON DE LA FRANCHISE WIESBADEN

SAMEDI 9 JUIN 1990

© Copyright O. GAST - Juin 1990

LOI DOUBIN DU 31/12/1989

ETUDE DU DOSSIER D'INFORMATION PREALABLE

ET PROSPECTIVE SUR LE FUTUR DECRET D'APPLICATION

CONCERNANT LES CONTRATS DE FRANCHISE, DE CONCESSION ET

DE PARTENARIAT

Inutile de revenir sur ce qui a été dit par mes (brillants) prédécesseurs, la Loi DOUBIN impose aux FRANCHISEURS et autres concédants une obligation d'information préalable à la signature du contrat, au bénéfice des Franchisés et concessionnaires. Il s'agit d'une obligation formelle puisque la Loi parle de document qui sera par définition écrit.

La loi renvoie à un décret pour la détermination du contenu de ce dossier d'information ou "disclosure" tout en indiquant les précisions qui, du fait de son autorité supérieure, devront immanquablement figurer dans ce décret.

Partant des dispositions de la loi, de l'exemple américain de la "full disclosure act" beaucoup plus détaillé et des projets de décret d'application connus de nous, il est possible d'envisager de manière prospective, voire phythonesque, quelle pourra être la teneur des "disclosure" que les entrepreneurs devront établir.

Avant de rentrer dans le détail des renseignements que les débiteurs de l'information seront obligés de divulguer, il convient de mettre en exergue quelques principes de prudence.

En premier lieu, il paraît nécessaire de tenir compte du caractère vague des termes législatifs. En effet, qu'entend-on par information sincère ? Cette insécurité peut être palliée en approchant au plus près l'exhaustivité "Qui peut le plus, peut le moins". De cette manière, il ne peut rien être reproché au disclosant. Si l'abondance d'informations peut paraître superflue, l'anémie risque d'être condamnable. Pour exemple, aucune disposition n'impose à ce jour au disclosant, d'informer les candidats sur ses antécédents criminels. Cependant, le disclosant peut-il prétendre à une information sincère s'il cèle avoir été condamné pour escroquerie à plusieurs reprises ? Le créancier de l'information ignorant cela s'est-il engagé en connaissance de cause comme l'exige la loi ?

Il s'agit bien sûr d'un exemple outrancier qui vise à démontrer que le caractère vague des termes législatifs obligera le divulguant à dépasser la stricte application des prescriptions du décret pour se conformer à la loi dont l'autorité est supérieure.

Le second principe de prudence, inspiré du premier, est de tenir compte du fait que la disclosure est un document juridique. Dans cette optique, il paraît sinon indispensable, du moins raisonnable de s'assurer de conseils pour mettre en forme ce document. Les exigences légales sont en effet sujettes à interprétation qui doit être soumise à des spécialistes.

Pour exemple, la loi prescrit au divulguant d'informer les candidats sur l'état et les perspectives du marché concerné. Il ne saurait toutefois être question pour un chef d'entreprise d'informer tout demandeur, derrière qui peut se cacher un concurrent, sur la stratégie d'avenir de sa société, ses éventuels projets de fusion, de partenariat, etc...

L'information sur les perspectives du marché concerné doit selon nous, se cantonner à retracer les statistiques établies par des organismes spécialisés tels que L'INSEE. Cependant, nous le verrons, le divulguant doit donner aux candidats des informations sur son entreprise. Si un changement important dans la structure de celle-ci est prévu et décidé pour intervenir dans les 2 mois qui suivent la signature du contrat, il peut paraître insincère, voire spécieux de l'avoir dissimulé aux nouveaux contractants. De là une alternative; soit l'information est confidentielle et il faudra s'abstenir de discloser avant la réalisation de l'opération, soit l'information n'est pas confidentielle et il faut la mentionner dans le document d'information.

On le voit, l'élaboration du document d'information nécessite la prise de décisions importantes qui supposent des conseils préalables.

Le troisième et dernier principe de prudence, pour faire bref, peut apparaître à tous les FRANCHISEURS réunis ici comme une tautologie puisqu'il ne peut s'agir que de bons FRANCHISEURS! Il s'agit de la mise à jour permanente du dossier d'information. Il serait bon que la disclosure soit présentée sous forme de classeur permettant aux entreprises de l'adapter facilement aux innovations. Les modifications apportées au dossier d'information devront à notre avis, être portées à la connaissance de tous les partenaires car bien qu'il s'agisse d'une obligation pré-contractuelle, il nous semble que le FRANCHISEUR ou concessionnaire qui ne réactualiserait pas ses informations pourrait être considéré comme de mauvaise foi et entraîner sa responsabilité.

Les trois principes de prudence qui nous paraissent essentiels étant posés; à savoir une appréciation extensive de l'obligation de divulgation, une information éclairée et une information actuelle, nous allons procéder à présent à une étude de cas, tout en rappelant que celle-ci ne peut avoir qu'une valeur indicative dans l'attente du décret d'application de la Loi DOUBIN. La méthode suivie consistera à énoncer le texte en sa dernière mouture, à l'analyser et à donner un exemple concret.

oOo

L'article 1er du projet de décret prévoit que si le débiteur de l'information est une personne physique, il devra entre autres faire état de son expérience professionnelle.

Explication : L'information pourra comporter de manière facultative la formation universitaire ou scolaire du disclosant dans la mesure où ses titres peuvent présenter pour les candidats un élément de mise en valeur de sa divulgation. Il s'agit là d'une simple faculté qui va dans le sens de mon premier principe de prudence : l'appréciation extensive de l'obligation de divulgation.

L'information devra obligatoirement faire mention de l'expérience professionnelle du divulguant. Il devra énumérer les différentes fonctions qu'il a exercées en précisant les dates d'entrée et de sortie de ses fonctions et les secteurs d'activité concernés.

Les expériences dans le domaine de la franchise, et plus particulièrement dans le secteur d'activité considéré devront être mis en exergue.

Exemple :

Monsieur LANDA est diplômé de l'institut de promotion de la franchise - Promotion 1987.

-- De 1970 à 1980 il fut analyste financier au sein de la Compagnie Bancaire. En 1980, il devient directeur financier de la société FAST FOOD qui fonctionne en grande partie selon le système de la franchise.

-- Depuis 1988, Monsieur LANDA est propriétaire de la marque FAST FISH et exploite directement 2 restaurants.

Deuxième exemple :

Texte : le même article 1er du projet de décret prévoit que si le disclosant est une personne morale, il devra décrire son organisation interne.

Explication :

Les différents départements ou services de l'entreprise doivent être présentés. Le département franchise en précisant qui le dirige, quelles sont les fonctions de ce dirigeant avec une description sommaire de ses attributions en indiquant le nombre de personnes qui appartiennent à ce service. Seront décrits de la même manière les autres départements de l'entreprise tels que le département production, le département commercial, le département recherche et développement, le département financier, etc...

Exemple :

La société AUTOFIX est composée de 4 services principaux. Un département franchise dirigé par Monsieur ALPHA qui est chargé d'entretenir les relations avec les Franchisés et de sélectionner les candidats. Ce service comprend 3 personnes respectivement chargées de la formation, de l'assistance, de la gestion.

-- Un département architecture intérieure dirigé par Monsieur GAMA qui est chargé d'élaborer et de renouveler une image et une présentation homogènes des garages. Ce secteur comprend en outre 2 personnes respectivement chargées de la mise en place et de l'entretien.

-- Un département administratif dirigé par Madame DELTA qui est chargée de la gestion administrative et financière de la société. Ce département comprend 4 personnes respectivement chargées des services juridique, comptable, financier, maintenance.

-- Un département recherche et développement dirigé par Monsieur TOURNECLEF qui est chargé de mettre au point les innovations mises en place par la Société AUTOFIX. Ce service comprend en outre 3 personnes respectivement chargées des améliorations techniques, marketing et ingénierie.

Trois stations-pilote sont exploitées directement par l'entreprise.

Troisième exemple :

Texte : le divulguant doit préciser la date de création de l'entreprise, les étapes de son évolution et de celle de son réseau d'exploitation s'il y a lieu.

Explication :

La date de création de l'entreprise sera celle correspondant au début d'exploitation en indiquant s'il y a lieu, la date d'immatriculation de la société.

Par étape de l'évolution d'une entreprise, il faut entendre l'évolution juridique en relatant les éventuelles modifications de forme sociale ayant pu avoir lieu, les fusions ou autres modifications de structure ayant pu intervenir telles que la création de filiales, etc... L'évolution des méthodes de distribution doit également être relatée, l'évolution de la croissance de l'entreprise qu'il s'agisse de croissance interne avec notamment la création de succursales ou de croissance externe par l'acquisition de sociétés, l'évolution du chiffre d'affaires et le rythme de progression du personnel, l'évolution des produits ou services fournis par l'entreprise et l'évolution du réseau d'exploitation. Ce dernier point suppose que soient précisés le développement des points de vente, le taux de rotation des partenaires, la localisation géographique du réseau, pour les FRANCHISEURS l'éventuel respect de la règle des 3/2 et le nombre de pilotes.

Exemple :

La société FILDUNORD a été créée en 1958 et a été immatriculée au registre du commerce de LILLE le 7 novembre 1958 sous la forme d'une SARL. Elle s'est transformée en S.A en 1971.

La société FILDUNORD possède 90 % des parts de 3 filiales respectivement créées en 1974, 1976 et 1977 qui sont les sociétés "LES LAINES DU NORD", ORDIMAT" et "LES LAINES DE FRANCE". Son capital est passé de 50.000 F lors de sa création, à 80 millions de francs à l'heure actuelle. A l'origine, la société FILDUNORD distribuait ses produits par l'intermédiaire de partenaires agréés ; depuis 1980, elle distribue par le truchement de Franchisés. La société FILDUNORD a créé 7 succursales pour la fabrication, l'entretien et l'entreposage de ses produits. Par ailleurs la société FILDUNORD a acquis en 1988 , 80 % des actions de la S.A OTARIE de même spécialité.

le chiffre d'affaires annuel a évolué de 200.000 F en 1960 à 4,5 millions de francs en 1988 et il s'est depuis stabilisé. De 30 salariés, la société FILDUNORD en compte désormais 320.

Autrefois distributrice de fil à tricoter exclusivement, la société FILDUNORD a diversifié ses gammes de produits et elle produit désormais des vêtements en laine, ainsi que des chaussettes ou bas et des sous-vêtements féminins.

De 40 partenaires, la société FILDUNORD en compte désormais 3.200 répartis en FRANCE et dans les territoires de la communauté économique européenne. Chaque année, une moyenne de 7 points de vente Franchisés ouvrent en FRANCE ou en Europe. La société FILDUNORD possède 42 points de vente en propre.

4ème exemple :

Texte : "La durée, les conditions de renouvellement, de résiliation et de cession du contrat".

Explication :

Il convient ici de reprendre simplement les clauses du contrat type, s'il existe, proposé par le divulguant à ses partenaires. S'il n'existe pas de contrat type, il sera nécessaire de réfléchir à l'élaboration de ces clauses car si une modification significative devait intervenir entre la signature du document et la signature du contrat, l'article 3 du projet de décret dispose que cette modification doit être signalée par écrit au candidat avant la signature du contrat.

Exemples :

Le contrat entre en vigueur dès sa signature par les parties, pour 9 années. Il ne pourra se renouveler par tacite reconduction.

Dans les mois précédant l'arrivée de ce terme, les parties se concerteront pour envisager la possibilité d'un renouvellement et en discuter les éventuelles conditions et modalités.

PERSONNALITE

La présente convention a été conclue en considération de la société du Franchisé et de la personne de Monsieur X dont les qualités personnelles constituent pour le FRANCHISEUR une des raisons essentielles de signer le présent contrat.

Il est expressément convenu que le contrat est conclu intuitu personae. L'intuitu personae ne sera pas réciproque et s'appliquera du FRANCHISEUR vis à vis du Franchisé.

En conséquence, le Franchisé ne pourra céder ou transférer à titre onéreux ou gratuit, les avantages que lui confère le présent contrat qui lui est strictement personnel, sauf accord préalable écrit du FRANCHISEUR.

Le FRANCHISEUR pourra, s'il le juge préférable, mettre fin au présent contrat par lettre recommandée avec accusé de réception, et sans indemnité :

-- en cas de modification de tout ou partie de la répartition du capital, de fusion avec une autre société, scission, absorption, apport partiel d'actif,

-- en cas de modification de la forme de la société, de changement de la personnalité ou décès, interdiction ou incapacité, soit de l'un des associés possédant tout ou partie du capital, soit de l'un des principaux dirigeants effectifs, et notamment Mr X, personne qui a déterminé l'accord du FRANCHISEUR de contracter avec le Franchisé, ou de cession de fonds de commerce ou de l'un de ces éléments, de location, de location-vente, d'apport, de mise en nantissement ou en gérance du fonds de commerce.

Le présent contrat n'est pas à l'égard du FRANCHISEUR, conclu intuitu personae. C'est essentiellement en fonction du système et des méthodes KAMIKAZE que le Franchisé a contracté.

Par conséquent, les modifications qui pourraient intervenir dans la personne du FRANCHISEUR, telles que par exemple, fusion, scission, absorption, apport partiel d'actif, cession, et tout accord juridique ou commercial avec un tiers seraient sans effet sur l'existence ou les conditions du présent contrat.

Dans le cas où le Franchisé souhaiterait céder son fonds de commerce, ou un de ses éléments ou tout ou partie des actions ou parts représentant le capital de sa société, le FRANCHISEUR examinera par priorité la candidature du ou des successeurs présentés par le Franchisé lui même ou ses ayants-droit.

AGREMENT - PREEMPTION

Dans ce cas, le Franchisé s'engage à notifier au FRANCHISEUR le nom et l'adresse du candidat cessionnaire et à lui communiquer le prix de cession projeté, exprimé au sein d'un acte notarié ou d'une promesse de vente enregistrée, dont il communiquera une copie au FRANCHISEUR.

En outre, toute promesse de cession à un tiers du fonds de commerce ou des parts ou actions de la Société Franchisée, devra porter mention de ce pacte de préférence.

Le FRANCHISEUR aura alors un délai de 2 mois à compter de la réception de cette notification ou le cas échéant, à compter de la levée des conditions suspensives (autres que celles concernant le FRANCHISEUR), éventuellement insérées dans la promesse de vente pour faire savoir au Franchisé s'il entend :

- soit exercer un droit de préemption au prix exprimé, pour lui ou toute autre personne qu'il entend se substituer ;

- soit agréer ou non le successeur présenté.

Dans le cas où le FRANCHISEUR ferait jouer le droit de préemption, le Franchisé devrait réaliser la cession dans les 2 mois suivants, sauf retard dû à un fait du FRANCHISEUR.

Dans le cas où le FRANCHISEUR n'exercerait pas son droit de préemption d'une part, et d'autre part dans le cas où un successeur serait agréé, le Franchisé devrait réaliser la cession projetée avec le candidat cessionnaire, dans les 2 mois suivants. A défaut, le FRANCHISEUR retrouverait pleinement son droit de préemption.

Dans le cas où le successeur serait agréé, il devrait obligatoirement signer un nouveau contrat de franchise avec le FRANCHISEUR et avoir suivi préalablement la formation permettant d'acquérir la compétence spécifique nécessaire, ces conditions étant déterminantes pour l'agrément du successeur. (Un nouveau droit d'entrée devra être payé par le successeur).

Dans le cas où le Franchisé désirant céder son fonds, ou les parts ou actions de son capital, n'aurait pas de candidat cessionnaire et que le FRANCHISEUR décide de se porter acquéreur, la valeur de cession, à défaut d'accord entre les parties, sera déterminée par expert désigné par le Président du Tribunal de Commerce de Strasbourg à la requête de la partie la plus diligente.

Dans le cas où le Franchisé céderait son fonds de commerce ou les actions ou parts de sa société à un successeur non agréé par le FRANCHISEUR, il serait fait application de l'article (résiliation) du présent contrat et des articles (clause de non concurrence),(clause de secret),(obligations à la cessation du contrat).

RESILIATION

La résiliation interviendra de plein droit, dès réception d'une lettre recommandée avec accusé de réception prise à l'initiative du FRANCHISEUR :

- en cas de dissolution volontaire de la société du Franchisé, interdiction ou incapacité de Mr.X,

- en cas de liquidation judiciaire du Franchisé sous réserve des dispositions de l'article 153 de la Loi 85-98 du 25/01/1985, la résiliation interviendra de plein droit, un mois après mise en oeuvre par lettre recommandée avec accusé de réception adressée par le FRANCHISEUR
- en cas de redressement judiciaire de l'entreprise du Franchisé, sous réserve de l'application, selon les dispositions de l'article 37 de la Loi 85-98 du 25/01/1985, par l'administrateur, ou le cas échéant le Franchisé,
- dans les cas prévus à l'article (défaut de crédit ou de permis de construire).
- dans le cas où le Franchisé ne débiterait pas l'exploitation de son centre en franchise, dans le délai prévu à l'article 5-4-3, ou cesserait de l'exploiter pour une période de plus de 8 jours, pour quelque cause que ce soit (sauf vacances d'usage),
- dans les cas prévus à l'article (personnalité),
- en cas de non-respect des dispositions de l'article (agrément-préemption), (non-concurrence) ou (secret).
- si le Franchisé a, lors de sa candidature à la franchise, ou ensuite dans les divers documents transmis au FRANCHISEUR des informations erronées ou mensongères, au sens du paragraphe (règles de bonne conduite).
- en cas de toute communication tendancieuse, fausse ou trompeuse à d'autres Franchisés du réseau, au sens du paragraphe (règle de bonne conduite).

En dehors des cas prévus ci-dessus, en cas d'inexécution ou de manquement par le Franchisé à l'une quelconque de ses obligations, ou en cas d'agissement du Franchisé de nature à porter un préjudice au FRANCHISEUR, lequel pourra alors, après une mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception adressée au Franchisé et non suivie d'effets dans un délai de 30 jours, résilier de plein droit le présent contrat par l'envoi d'une nouvelle lettre recommandée avec accusé de réception, et ce, sans formalité judiciaire.

La résiliation prendra effet à la date de réception de cette dernière lettre par le Franchisé.

Il en sera ainsi par exemple, et sans que ce soit limitatif :

- en cas de défaut ou de retard de règlement de toute somme due au FRANCHISEUR, ou à un fournisseur agréé,
- en cas de non-respect de l'article (réglementation),
- en cas de non-respect par le Franchisé de l'exploitation exclusive dans son centre des méthodes, formulaires, documents, produits et articles qui lui seront remis ou communiqués par le FRANCHISEUR conformément à l'article ,
- en cas d'ouverture d'autres centres, point de vente ou succursale non agréés par le FRANCHISEUR,
- en cas d'absence du Franchisé à l'une des réunions organisées par le FRANCHISEUR (sauf cas de force majeure),
- dans le cas où le Franchisé aurait laissé protester une traite acceptée ou autre effet, à l'occasion d'opérations liées à l'exécution du présent contrat,

- à défaut de communication ou en cas de communication tardive ou falsifiée des pièces et informations prévues ou en cas de refus de laisser procéder aux contrôles prévus à l'article 4-7 (visites-bilan), et plus généralement tous documents ou informations de quelque nature que ce soit qui seraient partiels, faux, erronés et/ou trompeurs.

- en cas d'atteinte grave à l'image de marque,

- en cas de défaut d'avoir procédé aux règles de vérification et d'entretien du centre de lavage tel que prévu au manuel opératoire.

Dans le cas où le contrat de franchise serait rompu unilatéralement par le Franchisé, avant l'échéance prévue à l'article 3 (durée), le Franchisé s'engage à payer au FRANCHISEUR une somme calculée sur le manque à gagner en redevances du FRANCHISEUR, par rapport aux années à courir jusqu'à l'arrivée du terme du contrat.

La résiliation du contrat ne préjudiciera pas de l'application des articles (non-concurrence), (clause de secret) et (obligations à la cessation du contrat) du présent contrat.

NON - CONCURRENCE

Pendant toute la durée du présent contrat, le Franchisé s'interdit de créer, participer ou s'intéresser directement ou indirectement par lui même ou par personne interposée, à toute entreprise ou société concurrente du FRANCHISEUR et du réseau KAMIKAZE, et en particulier à tout commerce de centre de lavage .

De même, les dirigeants de la société Franchisée, s'engagent à consacrer toute l'activité nécessaire à l'exploitation et à la gestion du centre KAMIKAZE et seront soumis aux obligations du paragraphe précédent, sauf accord préalable écrit du FRANCHISEUR.

A la cessation du présent contrat, pour quelque cause que ce soit, ou en cas de dénonciation unilatérale par le Franchisé, ce dernier ou un de ses dirigeants ne pourra :

- exploiter ou participer d'une quelconque manière, directement ou par personne interposée, à l'exploitation, la gestion, l'administration, le contrôle d'un fonds de commerce ou d'une société ayant une activité identique ou similaire à l'un des centres en franchise.

- s'affilier, adhérer ou participer de quelque manière que ce soit, à une chaîne concurrente du FRANCHISEUR, ou en créer une lui même, et plus généralement se lier à tout groupement, organisme ou entreprise directement concurrents du FRANCHISEUR.

Cette interdiction sera valable 2 ans sur tout le territoire français.

En cas de non respect des dispositions ci-dessus, le Franchisé devrait payer au FRANCHISEUR à titre d'indemnité et de clause pénale, une somme de 1.000.000 F sans préjudice des autres droits et recours du FRANCHISEUR.

SECRET

Le Franchisé et/ou son dirigeant majoritaire ou non s'engagent, à quelque moment que ce soit pour la durée du contrat et 5 ans après sa cessation pour quelque cause que ce soit, à ne pas communiquer, divulguer ou exploiter pour le bénéfice d'un tiers, personne physique ou morale quelconque, toute information, connaissance ou savoir-faire confidentiel, concernant le système d'exploitation de la franchise KAMIKAZE qui lui a été et/ou pourrait lui être communiqué ou dont il aurait eu connaissance en raison de l'exploitation de la franchise, objet du présent contrat.

Sera considérée comme une violation de la présente clause, la tentative par le Franchisé ou son dirigeant majoritaire ou non d'exploiter le système KAMIKAZE dans (son ou ses) autres centres ou entreprises.

Seront considérés comme confidentiels au sens du présent contrat, toute information, connaissance, technique, savoir-faire communiqués au Franchisé par le FRANCHISEUR pour l'exploitation du centre KAMIKAZE, et notamment toutes les informations contenues dans le manuel opératoire ou bible et ses mises à jour, ainsi que toutes les clauses incluses dans le présent contrat.

Le Franchisé ou son dirigeant majoritaire ou non devra imposer à son personnel ou ses intervenants externes qui ont des fonctions proches de la direction ou accès aux informations confidentielles, le respect par contrat de ces engagements de confidentialité. Le Franchisé répondra des infractions commises par son personnel.

Sera considérée comme une violation de l'obligation de secret, toute adhésion ou participation à une Association, syndicat ou groupement, quelle que soit la forme qu'elle prenne:

- dont l'objet pourrait conduire les adhérents à livrer tout ou partie du savoir-faire transmis,
- dont un membre ou participant ne serait pas Franchisé KAMIKAZE, même en cas de réunion informelle et sauf si le participant était tenu au secret professionnel légal ou déontologique.

De même si l'association, le syndicat ou le groupement de Franchisés venait à adhérer à une autre association, syndicat ou groupement qui est composé de personnes étrangères au réseau KAMIKAZE.

En cas de non-respect de l'une ou l'autre de ces obligations, le Franchisé s'engage à payer au FRANCHISEUR à titre de clause pénale, une somme de 500.000 Francs, sans préjudice de tous autres droits et recours du FRANCHISEUR.

Dès sa cessation ou résiliation, ou rupture unilatérale de la part du Franchisé, pour quelque cause que ce soit, le présent contrat et tous les droits qui y sont concédés cesseront immédiatement et :

Le Franchisé cessera immédiatement d'exploiter la franchise et ne pourra se présenter, ou se prévaloir de la qualité de Franchisé, vis à vis de tous tiers.

Le Franchisé cessera immédiatement toute utilisation, de quelque manière que ce soit, des méthodes liées à la franchise KAMIKAZE, qui lui auront été communiquées par le FRANCHISEUR.

Il cessera immédiatement toute utilisation à quelque titre que ce soit de la marque KAMIKAZE, ainsi que de tous emblèmes, posters, affiches, et de tous éléments publicitaires ou promotionnels distinctifs liés à la franchise et en particulier tous matériels, documents ou articles portant la marque KAMIKAZE. Le Franchisé devra immédiatement procéder à la dépose du ou des enseignes KAMIKAZE et de la souris verte.

CESSATION DU CONTRAT

Le Franchisé procédera à toute modification complémentaire spécifique des locaux, de leur agencement ou décoration qui seraient nécessaires pour prévenir toute association, confusion ou ressemblance avec le réseau, et notamment modifier les couleurs spécifiques (vert et blanc).

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 indemnité contractuelle de 10.000 francs par jour de retard et par infraction, sera acquise au FRANCHISEUR à compter de la réception de la mise en demeure.

De même, dans le cas où le Franchisé n'aurait pas satisfait aux obligations de la présente clause, le FRANCHISEUR pourra faire retirer les enseignes, ainsi que tous les éléments en matériel publicitaire portant cette marque figurant à l'intérieur du centre, sur simple ordonnance de référé rendue par le Président du Tribunal de Commerce de Strasbourg.

En tout état de cause, le Franchisé autorise d'ores et déjà et par avance, et à ses frais avancés, le FRANCHISEUR à procéder à l'extérieur du centre à la dépose et à l'enlèvement des enseignes KAMIKAZE et la souris verte et à changer les couleurs du centre, au cas où il ne l'aurait pas effectué.

Le Franchisé restituera immédiatement au FRANCHISEUR le manuel d'exploitation, ainsi que tous les documents, dossiers et d'une manière générale, tous matériels ou documents liés à l'exploitation du centre qui lui auront été remis à titre de dépôt par le FRANCHISEUR.

Le Franchisé paiera immédiatement au FRANCHISEUR toutes sommes qu'il pourrait rester lui devoir.

Le Franchisé perd le droit à la référence au nom KAMIKAZE pour ses lignes téléphoniques au jour de la cessation du présent contrat et modifiera en conséquence son inscription dans les annuaires et minitel, de même que pour tout contrat où figure le nom KAMIKAZE

Après rupture du présent contrat, le Franchisé et son dirigeant s'engagent à ne jamais se servir des éléments énumérés ci-dessous qu'il considère expressément comme faisant partie entre autre du savoir-faire, propriété exclusive de la Société KAMIKAZE FRANCE, au titre des marques, modèles, droit d'auteur :