DROIT DES AFFAIRES

Contrat de franchise : maîtriser les obligations du franchiseur, informer et sécuriser

Le franchiseur qui développe son réseau engage sa responsabilité bien au-delà de la signature. L'information transmise avant l'entrée du candidat, la réalité du savoir-faire mis à disposition et l'assistance promise dans la durée sont autant de points examinés par le juge en cas de litige. Les contentieux naissent souvent d'un écart entre le discours commercial et le contrat signé. Cette session de trois heures passe en revue les obligations principales du franchiseur dans l'ordre de la vie du contrat. Les participants examinent des clauses fréquemment discutées et repèrent les formulations qui fragilisent le réseau ou exposent la tête de réseau à une demande d'annulation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 580 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Juristes d'entreprise responsables de réseau et dirigeants engagés dans le développement d'une franchise.

PRÉREQUIS
Connaître les notions de base du droit des contrats.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les obligations qui pèsent sur le franchiseur avant la signature
- Caractériser le savoir-faire transmis et les conditions de sa protection
- Définir le contenu de l'assistance due pendant l'exécution du contrat
- Rédiger les clauses relatives à l'approvisionnement et au territoire
- Anticiper les conséquences de la fin du contrat pour le réseau

03 Programme détaillé

M1 Avant la signature

- Informer le candidat sans s'exposer
- Contenu et remise de l'information précontractuelle
- Présentation du marché et des perspectives de développement
- Documents transmis et preuve de leur communication
- Risques attachés à un document incomplet ou inexact
- Cas pratique : Les participants examinent un document d'information précontractuelle et relèvent les éléments manquants.

M2 Pendant l'exécution du contrat

- Transmettre et accompagner
- Caractérisation et transmission du savoir-faire
- Mise à disposition des signes distinctifs
- Assistance technique et commerciale attendue
- Limites de l'intervention dans la gestion du franchisé
- Mise en situation : Un franchisé reproche au franchiseur une assistance insuffisante et chaque participant construit la réponse du réseau.

M3 Les clauses sensibles et la fin de la relation

- Sécuriser la sortie
- Exclusivité territoriale et clauses d'approvisionnement
- Durée renouvellement et résiliation
- Clauses de non-concurrence et de non-réaffiliation
- Sort des stocks et des signes distinctifs après la rupture
- Atelier : Les participants reformulent trois clauses jugées fragiles dans un contrat de franchise type.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 580 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr