



DE NEUVILLE SAS
8, promenade de la Chocolaterie
77186 NOISIEL
Christophe GAUTIER

et

SAS LD CHOCOLATS
5 rue du Ponts des Marchands
11100 - NARBONNE
Laurette DOMINGUES

SIGNE LE : 13/12/2021

Entre :

CONTRAT DE FRANCHISE

DE NEUVILLE

**CONTRAT DE FRANCHISE
DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT**

ENTRE LES SOUSSIGNES :

La société DE NEUVILLE, Société par Action Simplifiée (SAS) au capital de 3 600 000 Euros, ayant son siège social 8, promenade de la Chocolaterie 77186 NOISIEL, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de MEAUX sous le numéro B 337 957 328,
Représentée par Monsieur *Christophe GAUTIER*, ayant tous pouvoirs à cet effet en sa qualité de *Directeur Général*,
Ci-après dénommée DE NEUVILLE, « le Franchiseur »
D'UNE PART

ET

Le Franchisé, désigné à l'article 10 du Contrat

ET

L'Associé, désigné à l'article 11 du Contrat

Ci-après dénommés indifféremment « le Franchisé » ou « l'Associé », agissant conjointement et solidairement

D'AUTRE PART,

Dénommées ensemble « Les Parties » ou individuellement « une Partie »,

2

LD

PREAMBULE 9

1. Contenu du Contrat 9

2. Déroulement de la période précontractuelle 9

2.1 Remise du DIP 9

2.2 Obligation de se renseigner 9

2.3 Diligences accomplies pendant la période d'information précontractuelle 10

2.4 Détermination du consentement du Franchisé et de l'Associé 12

2.5 Liberté de contracter 12

2.6 Analyse et négociation du Contrat 12

2.7 Déclarations du Franchisé et de l'Associé sur leur situation 13

3. Recours à une société commerciale 13

4. Confirmation de la volonté de contracter 13

I- CONDITIONS GENERALES SOUMISES A LA DISCUSSION DES PARTIES PREALABLEMENT A LA CONCLUSION DU CONTRAT 14

ARTICLE 1 - CONTENU DU CONTRAT 14

1.1 FRANCHISE 14

1.2 ZONE D'EXCLUSIVITE 14

1.3 TERRITORIALITE 14

1.4 SPECIALITE DE LA CONCESSION DE FRANCHISE 14

ARTICLE 2 - DUREE 15

ARTICLE 3 - MARQUES – ENSEIGNE 15

3.1 OBLIGATIONS DU FRANCHISEUR 15

3.2 OBLIGATIONS DU FRANCHISE 15

3.2.1 Evolution de la Marque 15

3.2.2 Restrictions à l'usage de la Marque 16

3.2.3 Développement de la notoriété de la Marque 16

3.2.4 Atteintes à l'usage de la Marque 16

3.2.5 Enseignes 16

3.2.6 Charte Graphique – Supports de Communication et Papeterie Commerciale 17

3.2.7 Affichage de la qualité de Franchisé du Réseau 17

ARTICLE 4 - MISE A DISPOSITION DU SAVOIR-FAIRE 18

4.1 FORMATION 18

4.1.1 Formation initiale 18

4.1.2 Formation permanente 18

4.1.3 Formation complémentaire 18

4.2 MANUEL OPERATOIRE 19

4.3 LOCAL 19

4.4 ASSISTANCE A L'INSTALLATION ET A L'AGENCEMENT DU MAGASIN 20

4.4.1 Agencement du Magasin 20

4.4.2 Mobilier 21

4.5 ASSISTANCE AU LANCEMENT DU MAGASIN 21

4.5.1 Stock de départ 21

4.5.2 Aide à la présentation des Produits et à l'ouverture du Magasin 21

4.6 ASSISTANCE COMMERCIALE ET SYSTEMES D'INFORMATION 21

4.6.1 Intranet 21

4.6.2 Assistance informatique 21

4.6.3 Stratégie commerciale et marketing 23

4.6.4 Congrès annuel 23

4.6.5 Visites 23

4.7 ASSISTANCE EN MATIERE D'APPROVISIONNEMENT 24

4.7.1 Approvisionnement en Produits 24

4.7.2 Rôle du Franchiséur - Rétrovisionnement 24

ARTICLE 5 - LES OBLIGATIONS DU FRANCHISE 24

5.1 RESPECT GENERAL DE L'IMAGE DE MARQUE ET DU SAVOIR-FAIRE 24

5.2 PRIX DE VENTE A LA CLIENTELE 25

5.3 OPERATIONS PROMOTIONNELLES 25

5.4 FIDELISATION DE LA CLIENTELE 26

Handwritten marks: a stylized 'C' and a 'W'.

5.5 VITRINES.....26

5.6 EVOLUTION DU SAVOIR-FAIRE.....26

5.7 EXPLOITATION DU MAGASIN DE NEUVILLE.....26

5.7.1 Respect des normes.....27

5.7.2 Personnel.....27

5.7.3 Respect des lois, règlements et usages professionnels.....27

5.7.4 Autre activité du Franchisé.....27

5.7.5 Comportement loyal et de bonne foi.....27

5.7.6 Promotion de la Marque par Internet.....28

5.7.7 Déontologie interne au réseau.....31

5.7.8 Rapports d'activité.....31

5.8 ASSURANCES.....31

ARTICLE 6 - PRODUITS.....32

6.1 GAMME DE PRODUITS.....32

6.1.1 Les Produits Obligatoires.....32

6.1.2 Les Produits Complémentaires.....32

6.1.3 Les Produits Extérieurs.....33

6.2 ASSORTIMENTS.....33

6.3 COMMANDES – LIVRAISONS.....33

6.4 PRIX – REMISES.....33

ARTICLE 7 - COMMUNICATION.....33

7.1 PLV – I LV – COMMUNICATION SUR LE LIEU DE VENTE.....33

7.2 POLITIQUE DE COMMUNICATION.....34

7.3 COMMUNICATION DE LANCERMENT.....34

7.4 COMMUNICATION LOCALE.....34

ARTICLE 8 - DISPOSITIONS FINANCIERES.....34

8.1 REDEVANCE FORFAITAIRE INITIALE.....35

8.2 REDEVANCE PERMANENTES D'EXPLOITATION.....35

8.3 CAUTION PERSONNELLE.....35

8.5. AUTRES DISPOSITIONS FINANCIERES.....36

8.5.1 Prélèvement automatique.....36

8.5.2 Intérêts de retard – Déchéance du terme – Frais de recouvrement.....36

8.5.3 Frais de transport et de séjour.....36

8.5.4 Compensation / Exception d'inexécution.....36

8.5.5 Protection des données Personnelles.....36

ARTICLE 9 - DISPOSITIONS GENERALES.....40

9.1 DECLARATION D'INDEPENDANCE RECIPROQUE.....40

9.2 INTUITU PERSONNAE.....41

9.3 TOLERANCE DE NEUVILLE.....41

9.4 AGREMENT – PREEMPTION.....41

9.4.1 Rachats des parts sociales d'un franchisé existant.....41

9.4.2 Transfert du Contrat.....41

9.4.3 Présentation d'un ou plusieurs candidats par le Franchisé.....42

9.4.4 Droit de préemption.....43

9.4.5 Cas où le Franchisé est propriétaire des murs.....43

9.4.6 Durée.....44

9.4.7 Résiliation et sanction.....44

9.5 ASTREINTE.....44

9.6 RESILIATION ANTICIPÉE DU CONTRAT.....44

9.6.1 Résiliation du Contrat par le Franchisé.....44

9.6.2 Résiliation du Contrat par le Franchisé.....45

9.7 EFFETS DE LA FIN DU CONTRAT.....46

9.7.1 Cessation de l'usage de la Marque, des Droits de Propriété Intellectuelle et du Savoir-Faire.....46

9.7.2 Paiement des sommes restant dues au Franchisé.....47

9.7.3 Cessation de l'usage du Logiciel - Utilisation des données clients.....47

9.7.4 Rachat des stocks de Produits et du Mobilier.....47

02
02

9.7,5 Information de la clientèle 47

9.8 NON-CONCURRENCE..... 48

9.9 CLAUSE DE SECRET..... 48

9.10 CLAUSE DE DIVISIBILITÉ..... 49

9.11 DONNEES PERSONNELLES DU FRANCHISE ET DE L'ASSOCIE 49

9.12 DROIT APPLICABLE – COMPETENCE..... 49

9.13 REFERE 49

9.14 ELECTION DE DOMICILE 49

9.15 PRESCRIPTION..... 49

II- CONDITIONS PARTICULIERES..... 50

ARTICLE 10 – DESIGNATION DU FRANCHISE 50

ARTICLE 11 – DESIGNATION DE L'ASSOCIE – SOLIDARITE 50

ARTICLE 12 – DESIGNATION DU MAGASIN 50

ARTICLE 13 – EXCLUSIVITE TERRITORIALE..... 50

ARTICLE 14 – DATE LIMITE D'OUVERTURE DU MAGASIN..... 50

ARTICLE 15 – DISPOSITIONS FINANCIERES..... 50

15.1 DROIT D'ENTREE..... 50

15.1.1 Montant initial..... 50

15.1.2 Montant en cas d'ouverture de magasins supplémentaires 51

15.2 FORMATION INITIALE..... 51

15.3 REDEVANCE D'EXPLOITATION..... 51

15.4 COMMUNICATION DE LANCEMENT..... 51

15.5 COMMUNICATION LOCALE ANNUELLE..... 51

15.6 CAUTION 52

15.7 REDEVANCE INFORMATIQUE..... 52

ARTICLE 16 – FORMAT DU MAGASIN 52

ARTICLE 17 – OPTION CLICK & COLLECT..... 52

SOMMAIRE ANNEXES..... 54

DEFINITIONS

Les Parties sont convenues que les termes ci-dessous listés, lorsqu'ils sont utilisés avec une majuscule dans le corps du présent contrat, soient entendus et compris tels que définis ci-dessous :

Cahier des Charges	Ensemble des normes techniques et architecturales ainsi que les préconisations d'agencement nécessaires au maintien de l'image de la Marque de la Marque tels que définies par le Franchisé et que le Franchisé devra respecter.
Centre Commercial/Centres Commerciaux	Ensemble(s) de plusieurs magasins et/ou commerces de biens et/ou de services, réunis au sein d'un ensemble immobilier, que ceux-ci soient situés dans un même bâtiment ou dans un ensemble de bâtiments et appartenant à un seul ou plusieurs propriétaires, qui bénéficient d'infrastructures communes et/ou d'organes de gestion commune.
Charte Graphique	Ensemble des normes et caractéristiques de l'ensemble des éléments graphiques permettant l'identification visuelle de la Marque et du Magasin par les tiers.
Click & Collect	Option définie à l'article 17 du Contrat pouvant être souscrite par le Franchisé permettant la prise de commande en ligne des Produits par les consommateurs à retirer au sein d'un espace de retrait aménagé dans le Magasin selon les prescriptions définies par le Franchisé dans son Manuel Opérateur.
Contrat	Le présent contrat dans son intégralité, en ce compris les annexes qui en font partie intégrante.
Données à caractère personnel (DCP)	Toute information se rapportant à une personne physique identifiée ou identifiable, directement ou indirectement.
Document d'Information Précontractuelle, ou DIP	Le document d'information précontractuel prévu par l'article L. 330-3 du Code de Commerce et remis au Franchisé au moins vingt (20) jours avant la signature des présentes.
Enseigne	En fonction du Format choisi, tel que défini à l'article 16 des conditions particulières, la marque utilisée à titre d'enseigne, matérialisée sur un support identifiant le Magasin, sera soit : - la marque française semi-figurative « DE NEUVILLE » n° 96653299 ; - la marque française semi-figurative « MARCHÉ AU CHOCOLAT DE NEUVILLE CHOCOLAT FRANÇAIS » n° 4134261.
Format	Format du Magasin choisi parmi les formats listés ci-après, tel que défini, à l'article 16 des conditions particulières : - VIVONS GOURMANDS ; - MARCHÉ AU CHOCOLAT.
Intranet	Le réseau informatique, fonctionnant sur la base des protocoles utilisés pour le réseau Internet, réservé aux membres du Réseau et auquel le Franchisé aura accès.
Logiciel	Le(s) logiciel(s) informatique(s) que le Franchisé pourra indiquer au Franchisé d'utiliser pour couvrir les principaux besoins de l'exploitation du Magasin sous l'Enseigne dans les conditions précisées à l'article 4.6.2 du Contrat.
Magasin	Les locaux situés sur le Territoire et à partir desquels le Franchisé, exécute le Contrat et définis à l'article 12 ci-après.
Manuel Opérateur	Document contenant les normes, méthodes et outils élaborés par le Franchisé pour l'exploitation de la franchise et constituant l'expression de la formalisation du Savoir-Faire ou à tout le moins l'identification de la partie du Savoir-Faire à laquelle le Franchisé doit avoir accès pour l'exploitation du Magasin. Les courriels adressés par le Franchisé, tout document et toute mise à jour des documents mis à disposition du Franchisé sur Intranet, de même que plus généralement tout support écrit, audio ou vidéo y compris dématérialisé contenant des informations relatives au Savoir-Faire et communiquées par quelque moyen que ce soit, font partie intégrante du Manuel Opérateur et constituent l'expression et la formalisation du Savoir-Faire, quand bien même ils ne seraient pas formellement incorporés dans un document unique.
Marque	1. Si le format choisi à l'article 16 des conditions particulières est le format « VIVONS GOURMANDS », la Marque désignera : - La marque semi-figurative française « DE NEUVILLE », régulièrement enregistrée auprès de l'INPI le 2 décembre 1996, par la société DE NEUVILLE, dans la classe 30, sous le numéro 96653299 ;

69 - 67

<p>Produits Obligatoires: Les produits obligatoires sont ceux qui sont indispensables à la mise en œuvre du Savoir-Faire et correspondent à la liste des chocolats permanents, telle qu'elle est définie dans le Manuel Opérateur.</p> <p>Produits Complémentaires : Les produits sont dits « complémentaires » lorsque, sans être obligatoires, ils sont néanmoins nécessaires à la mise en œuvre du Savoir-Faire et peuvent, par conséquent, être distribués par le Franchisé à l'intérieur du Magasin. Ces produits constituent une gamme référencée par le franchisé (dragées, confiseries, spécialités régionales, ...) et sont identifiés dans le catalogue inclus dans le Manuel Opérateur.</p>	<p>Produits</p>
<p>Si la Notification effectuée par le Franchisé sur une proposition de modification du Contrat, celle-ci sera réputée agréée par le Franchisé, à défaut de réponse négative dans les quinze jours calendaires de la date de la Notification.</p> <p>Ensemble des papiers à lettre, courriers, factures, bons de commandes, bons de livraisons, devis, enveloppes, cartes de visites ou autres documents similaires comportant l'en-tête du Franchisé et utilisés par lui dans le cadre de ses correspondances ou échanges commerciaux, devant être conformes à la Charte Graphique.</p>	<p>Papeterie Commerciale</p>
<p>Tout écrit adressé par le Franchisé au Franchisé, par lettre recommandée avec accusé de réception ou par acte extrajudiciaire. La date de la Notification est celle du dépôt de la lettre recommandée auprès des services postaux, ou celle de l'acte extrajudiciaire. L'emploi du verbe « Notifier » avec une majuscule désigne le fait pour une Partie d'effectuer une Notification au sens du Contrat.</p>	<p>Notification</p>
<p>Meubles affectés à l'exploitation du Magasin et spécifiques au Réseau et en permettant l'identification visuelle par les tiers.</p>	<p>Mobilier</p>
<p>2. Si le format choisi à l'article 16 des conditions particulières est le format « MARCHÉ AU CHOCOLAT », la Marque désignera : - La marque semi-figurative « MARCHÉ AU CHOCOLAT DE NEUVILLE CHOCOLAT FRANCAIS », régulièrement enregistrée auprès de l'INPI le 17 novembre 2011, par la société DE NEUVILLE, dans la classe 35, sous le numéro 4134261 ; - Toute autre marque sur laquelle le Franchisé serait titulaire de droits et qu'il déciderait de substituer ou d'ajouter aux marques définies ci-dessus pour l'exploitation de tout ou partie du Réseau, selon les modalités définies à l'article 3.2.1 du Contrat.</p> <p>3.2.1 du Contrat. L'exploitation de tout ou partie du Réseau, selon les modalités définies à l'article 3.2.1 du Contrat. - La marque verbale française « DE NEUVILLE Chocolat français », régulièrement enregistrée auprès de l'INPI le 22 avril 2010, par la société DE NEUVILLE, dans les classes 30, 35 et 43, sous le numéro 3732574 ; - Toute autre marque sur laquelle le Franchisé serait titulaire de droits et qu'il déciderait de substituer ou d'ajouter aux marques définies ci-dessus pour l'exploitation de tout ou partie du Réseau, selon les modalités définies à l'article 3.2.1 du Contrat.</p> <p>3.2.1 du Contrat. L'exploitation de tout ou partie du Réseau, selon les modalités définies à l'article 3.2.1 du Contrat. - La marque verbale française « DE NEUVILLE Chocolat », régulièrement enregistrée auprès de l'INPI le 12 août 2004, par la société DE NEUVILLE, dans la classe 30, sous le numéro 3308781 ; - La marque verbale française « DE NEUVILLE Chocolat », régulièrement enregistrée auprès de l'INPI le 2 décembre 1996, par la société DE NEUVILLE, dans la classe 30, sous le numéro 96653300 ;</p>	

20

<p>Produits Extérieurs :</p> <p>Les produits qu'à titre exceptionnel et pour tenir compte de considérations locales ou conjoncturelles, le Franchisé, l'autoriser par écrit, à acheter auprès des fournisseurs de son choix, après avoir reçu de la part du Franchisé la certification de conformité des produits en terme de qualité, et à condition que les dits produits correspondent à l'image de la Marque de DE NEUVILLE.</p> <p>Il est expressément prévu qu'à titre exceptionnel et pour tenir compte de considérations locales ou conjoncturelles, le Franchisé pourra ainsi modifier unilatéralement cette liste, l'augmenter ou retirer provisoirement ou définitivement certains Produits.</p> <p>Franchisé, l'autoriser par écrit. Le Franchisé pourra ainsi modifier unilatéralement cette liste, l'augmenter ou retirer provisoirement ou définitivement certains Produits.</p> <p>Droits de propriété ou d'usage du Franchisé, portant sur tous signes distinctifs, dessin, image, logo, représentation graphique, musicale, olfactive associée à la Marque, sur toute œuvre sur laquelle la Marque serait apposée ou à laquelle elle serait associée.</p> <p>Réseau de magasins en France distribuant les Produits sous l'Enseigne DE NEUVILLE ou MARCHE AU CHOCOLAT, décrit dans le DIP, ces magasins étant exploités en propre ou en franchise dans le cadre d'un contrat liant la personne physique ou morale exploitant au Franchisé.</p> <p>Personne, quel que soit son statut juridique ou social (gérant, mandataire, salarié ou autre) qui sera en charge de la gestion opérationnelle quotidienne du Magasin, dans l'hypothèse où le Franchisé ne consacrerait pas son activité professionnelle exclusive à l'exploitation du Magasin.</p> <p>Personne morale ou physique qui détermine les finalités et les moyens d'un traitement.</p> <p>Responsable de traitement</p> <p>Ensemble secret, substantiel, c'est-à-dire significatif et utile au Franchisé, et identifié, des connaissances pratiques non brevetées mises au point par le Franchisé et formalisé notamment dans le Manuel Opérateur et les supports de la formation initiale prévue au Contrat, documents en permettant l'identification, et mis à la disposition du Franchisé dans l'exploitation de son Magasin, n'est pas un ensemble d'éléments qui seraient individuellement ou ensemble un avantage concurrentiel, mais qu'il s'agit d'un ensemble de moyens, notamment commerciaux, techniques ou organisationnels que le Franchisé n'aurait pas pu acquérir aussi facilement et immédiatement par lui-même. Le Franchisé reconnaît que le Franchisé a mis à sa disposition son expérience dans l'assemblage et la mise en œuvre des connaissances et techniques d'exploitation du Magasin. Le Franchisé considère que le Savoir-Faire ne lui était pas directement accessible et qu'il aurait dû exposer des investissements significatifs et poursuivre des recherches personnelles significatives pour y accéder. En ce sens, le Franchisé permet d'y accéder immédiatement. C'est ainsi que le Savoir-Faire est tant secret que substantiel. Le Franchisé déclare ainsi expressément que c'est cet assemblage qui lui est directement utile, lui permettant de disposer des outils nécessaires à la distribution des Produits, sans que le Franchisé n'exige une originalité des éléments composant le Savoir-Faire ni de celui-ci dans son ensemble, pas plus qu'il n'exige que ce Savoir-Faire lui procure un avantage concurrentiel. Le Franchisé considère que le Savoir-Faire du Franchisé doit être apprécié seulement globalement, et non élément par élément.</p> <p>La société DE NEUVILLE, créée à Noisiel en 1986, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Meaux sous le numéro 337 957 328, a conçu et développé le Savoir-Faire. Ainsi le Savoir-Faire a été testé depuis 1986. Les détails, conditions et résultats des tests effectués sont précisés dans le DIP. Le Franchisé considère que la durée, les circonstances et résultats de l'exploitation du Savoir-Faire sont suffisants pour que le Savoir-Faire soit considéré par lui comme éprouvé. Dès lors, il estime qu'il existe une</p>	<p>Propriété Industrielle ou Intellectuelle</p> <p>Réseau</p> <p>Responsable</p> <p>Responsable de traitement</p> <p>Savoir-Faire</p>
---	--

69

CP

<p>contrepartie à la redevance de Savoir-Faire stipulée au Contrat.</p> <p>Le Savoir-Faire s'applique en particulier :</p> <ul style="list-style-type: none"> à l'évaluation des besoins des clients ; à la formation du personnel ; à la définition, la conception ou la sélection des Produits proposés ; aux techniques de vente des Produits ; à l'identité visuelle de la Marque et à la communication ; à l'exploitation du Magasin. <p>Le Savoir-Faire peut comporter des spécificités selon le Format choisi, tel que défini à l'article 16 des conditions particulières.</p> <p>Le Format Marché au Chocolat a été testé depuis 2014.</p>	<p>Sous-traitant</p> <p>Personne morale ou physique qui traite des données à caractère personnel pour le compte du Responsable de traitement</p>	<p>Supports de communication</p> <p>Ensemble des éléments de communication, de promotion et d'information sur le lieu de vente, destinés à la communication auprès de la clientèle ou de tiers, tels que, de manière non exhaustive, vitrophanes, enseignes, roll up, kakémonos, stickers, plaquettes, emballages et sacs portant la marque, flyers, leaflet, Papèterie Commerciale, livrets d'accueil clients et salariés et devant être conformes à la Charte Graphique.</p>	<p>Terme</p> <p>Date à laquelle le Contrat cessera d'être en vigueur, soit sept (7) années après la date de sa signature, s'il n'est pas renouvelé ou s'il n'est pas préalablement résilié, quel que soit l'auteur ou la cause de la résiliation.</p>	<p>Territoire</p> <p>Le territoire contractuel exclusif défini en Annexe 1 sur lequel le Franchisé exercera son activité et sur lequel il dispose d'une exclusivité d'Enseigne.</p>
--	---	---	--	--

PREAMBULE
PREALABLEMENT A LA SIGNATURE DES PRESENTES, IL A ETE EXPOSE CE QUI SUIT

Depuis 1986, la société DE NEUVILLE a développé le Réseau composé de magasins détaillants de chocolats prenant la forme notamment d'un réseau de franchise exploité sous l'Enseigne et selon le Savoir-Faire DE NEUVILLE. Le Franchisé est propriétaire de la Marque et des signes distinctifs DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT. Le Franchisé a développé le Savoir-Faire.

1. Contenu du Contrat

Le Franchisé est titulaire de droits sur la Marque et sur les supports formalisant le Savoir-Faire. Le Franchisé apporte au Franchisé, dans le cadre du Contrat, la licence de la Marque et la mise à disposition, pour la durée du Contrat, du Savoir-Faire qui en est indissociable et est la condition de l'affirmation et de la conservation du caractère distinctif de la Marque.

Le Franchisé déclare que le Franchisé doit être conscient de la nécessité de privilégier la proximité dans le cadre de la relation entre le Magasin sous l'Enseigne et les clients, cette proximité et la vigueur de la démarche commerciale locale étant, avec le respect du Savoir-Faire, un des facteurs clef de succès de l'exploitation du Franchisé et donc du maintien du périmètre et du développement du Réseau.

Le Franchisé et l'Associé, souhaitant bénéficier de la licence de la Marque et de la mise à disposition du Savoir-Faire, se sont portés candidats pour l'exploiter.

C'est la raison pour laquelle les Parties se sont rapprochées et sont convenues de conclure le présent contrat de franchise devant gouverner leurs relations contractuelles et de préciser dans quelles conditions et en échange de quelles contreparties le Franchisé peut utiliser la Marque ainsi que le Savoir-Faire.

2. Déroulement de la période précontractuelle

Le Franchisé et l'Associé reconnaissent n'avoir pas connus, avant de signer le Contrat, le Savoir-Faire pris dans sa globalité, et en général ce qui est nécessaire à l'exploitation d'un Magasin sous l'Enseigne, et reconnaissent en conséquence apprendre du Franchisé ce qui est nécessaire à l'exercice de cette activité dans le cadre de la présente concession de franchise.

2.1 Remise du DIP

Le Franchisé et l'Associé reconnaissent avoir reçu vingt (20) jours au moins avant la signature du Contrat :

- un document d'information précontractuelle au sens des dispositions des articles L.330-3 et R.330-1 du Code de commerce ;
- le projet du Contrat.

Il déclare que le DIP comportait une reproduction intégrale des dispositions des articles L.330-3 et R.330-1 du Code de commerce listant l'information que doit contenir tout document d'information précontractuel. Connaissance prise de ces textes et après avoir pu examiner cette information précontractuelle et la confronter à celle que leur doit le Franchisé, le Franchisé et l'Associé confirment que le document d'information précontractuelle a répondu aux exigences légales.

Le Franchisé et l'Associé rappellent en outre que le DIP a régulièrement indiqué la limite de l'obligation d'information précontractuelle et qu'ils ont pris conscience qu'ils avaient, au-delà de cette information qui leur était communiquée, l'obligation de se renseigner par eux-mêmes, comme de poser toutes questions complémentaires au Franchisé sur les points utiles à l'expression de leur consentement éclairé au Contrat.

Le délai dont ils ont bénéficié entre la date de remise du DIP et celle de signature du Contrat a été largement suffisant pour qu'ils puissent prendre connaissance des informations contenues dans celui-ci, les analyser avec l'aide de leurs conseils, mais aussi en rechercher d'autres et poser au Franchisé toute question utile.

Ils ont ainsi eu le temps nécessaire pour réfléchir et se faire conseiller, notamment sur le sérieux du Franchiséur comme sur les caractéristiques de la Marque.

2.2 Obligation de se renseigner

Le Franchisé et l'Associé déclarent être des professionnels, immatriculés ou en cours d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés. A ce titre, le devoir de se renseigner et de mettre à profit la phase pré-contractuelle pour rechercher et obtenir toutes informations utiles à l'expression de leur consentement plein, entier et éclairé aux présentes s'impose à eux.

En pratique, le Franchisé et l'Associé confirment que pendant la période pré-contractuelle, cette possibilité leur a été ouverte sans restriction, qu'ils aient choisi ou non de l'exercer pleinement ou ponctuellement.

Le Franchisé et l'Associé déclarent que leur attention a été attirée dans le DIP sur l'intérêt qu'ils avaient à se faire conseiller par tout professionnel compétent, et notamment par tout expert-comptable et par tout avocat de leur choix, avant la signature du Contrat.

2.3 Diligences accomplies pendant la période d'information précontractuelle

2.3.1 Visite des Magasins et questionnement de distributeurs du Réseau

Le Franchisé et l'Associé reconnaissent qu'ils ont eu à leur disposition la liste des Magasins exploitées par les membres du Réseau et qu'ils ont eu la possibilité d'interroger ces membres sur les problèmes existants, ainsi que sur leurs résultats.

Ils ont visité des Magasins du Réseau ou eu la possibilité de réaliser ces visites, et, à cette occasion pu prendre connaissance de la Marque, de la mise en œuvre du Savoir-Faire, de la Charte Graphique et de la Charte Architecturale, et interroger le responsable et le personnel sur le fonctionnement quotidien de celui-ci.

2.3.2 Accès aux documents formant le Savoir-Faire et appréciation de ceux-ci

Ils ont également pu avoir accès à la Charte Architecturale, à la Charte Graphique et au Manuel Opérateur.

A ces occasions, ils ont pris connaissance des Produits.

Plus généralement, le Franchisé et l'Associé ont pu constater qu'ils ne connaissaient pas le Savoir-Faire ainsi identifié et juger de l'utilité de ce Savoir-Faire pour leur entreprise. Ils ont ainsi pu apprécier les qualités essentielles du Savoir-Faire, qu'ils ont jugé propre à fonder une relation de concession de franchise.

2.3.3 Compréhension du marché

Le Franchisé et l'Associé ont remis un état du marché local au sens de l'article L. 330-3 du Code de commerce.

Cet état a été établi par un prestataire de service tiers, à partir notamment de la connaissance que ce prestataire a acquis relativement à la collecte et à la présentation des données pertinentes prescrites par la loi en vigueur.

L'attention du Franchisé et de l'Associé a été attirée sur le fait que cet état consistait exclusivement dans la fourniture de données brutes sur le marché général et local.

Le Franchisé et l'Associé ont compris que ces données, ainsi complètes, puisqu'elles sont brutes, ne sauraient être considérées comme constituant une étude de marché comportant des recommandations et/ou des éléments suffisants pour construire des hypothèses d'activité et de chiffre d'affaires et/ou comprendre le marché sur lequel ils s'établissent.

C'est pourquoi, il leur a appartenu, en leur qualité de commerçants indépendants, au-delà de l'état du marché local qui leur a été remis par le Franchiséur conformément à la loi, de se renseigner et d'approfondir autant que de besoin l'étude de leur zone de chalandise en réalisant ou en faisant réaliser une étude de marché.

Ils ont donc étudié personnellement le Territoire et plus spécifiquement, au-delà la liste des concurrents remise par le Franchiséur, déclarent avoir identifié les entreprises concurrentes installées sur le Territoire ou y diffusant des produits concurrençant les Produits.

Leur analyse leur a permis d'identifier le potentiel du Territoire et de parfaire leur connaissance de leur marché tant national que local.

Le Franchisé et l'Associé déclarent qu'en tout état de cause, ils n'ont pas contracté en raison des caractéristiques de leur futur marché, mais pour bénéficier de la Marque en vue de l'exploiter à titre d'Enseigne et du Savoir-Faire pour diffuser les Produits au sein et le cas échéant à partir du Magasin.

2.3.6 *Financement de l'activité envisagée*

Le Franchisé et l'Associé ont pris connaissance des investissements spécifiques au concept indiqués dans le DIP, et qui constituent dans leur esprit des minima susceptibles d'augmenter. Ils ont apprécié, ainsi que le Franchiséur les y invitait dans le DIP, tous les autres postes d'investissement qui ne sont pas spécifiques à l'enseigne. Avec l'aide de leur expert-comptable, ils ont aussi calculé leur besoin en fond de roulement. Ils ont en conséquence préparé le financement des

Ils se sont renseignés sur les travaux de ville en cours ou envisagés pouvant affecter à terme l'exploitation du Magasin. Ils ont vérifié disposer de droits suffisants pour exploiter le local sous l'enseigne pour y diffuser les Produits, de même qu'ils ont vérifié disposer d'un local régulièrement affecté et dont les caractéristiques permettent d'obtenir les autorisations administratives requises pour mettre le local en conformité avec la Charte Architecturale.

2.3.5 *Recherche du local dans lequel le Magasin est installé*

Le Franchiséur a indiqué au Franchisé les spécificités du local compatibles avec le Savoir-Faire et le maintien de l'image de la Marque, que ce soit en termes de typologie d'emplacement ou de caractéristiques techniques de l'emplacement. Cette indication ne saurait être comprise comme impliquant un conseil que le Franchiséur devrait au Franchisé au regard du choix du local, pas plus qu'une validation des qualités commerciales de celui-ci et notamment du flux de chaland, du taux de captation de ses chaland, de la visibilité du local, de la vitrine ou de l'enseigne, de son adéquation au commerce envisagé, ou des chiffres qui pourraient y être réalisés.

Ainsi, le Franchisé et l'Associé ont établi personnellement leurs projections d'activité, pour les seuls besoins du financement de leur activité, en collaboration avec leur conseil, sans que le Franchiséur n'intervienne dans l'établissement de celles-ci et dans la détermination des chiffres prévisionnels.

Ils confirment en outre que leur attention a été spécialement attirée par le Franchiséur sur le fait que les performances passées d'autres membres du Réseau ne pouvaient en aucun cas préjuger des performances futures de l'exploitation du Magasin.

Le Franchisé et l'Associé confirment que le Franchiséur ne leur a communiqué rien d'autre que des chiffres d'affaires historiques de différents membres du Réseau et non des prévisions de chiffres d'affaires. Ils ne se sont pas engagés en fonction de ces historiques de chiffres d'affaires, dont ils ont été attentifs à la pertinence par rapport à leur projet.

S'ils ont établi des projections d'activité, cela n'avait pour but que de satisfaire aux exigences des prêteurs de deniers sollicités pour le financement des investissements affectés au Magasin.

2.3.4 *Prévisions d'activité*

Le Franchisé et l'Associé reconnaissent expressément que le Franchiséur ne leur a fait aucune promesse ou garantie, de quelque manière que ce soit, quant à la réalisation d'un volume de chiffre d'affaires, d'un volume de vente des Produits ni quant au résultat d'exploitation tiré de l'exploitation du Magasin.

Ils confirment d'ailleurs qu'ils n'ont pas déterminé leur consentement au Contrat en fonction d'anticipation ou de garanties de chiffre d'affaires, de marge, de soldes intermédiaires de gestion, de profit ou de revenu personnel.

C2

5 - 20

Le résultat de ces négociations est exprimé par les clauses du Contrat, telles qu'acceptées ci-après.

- étudié le Contrat pour appréhender la portée des obligations souscrites, apprécier leurs contreparties, l'équilibre des obligations réciproques ;
- pris connaissance exacte de la portée de toutes ses clauses essentielles, notamment celles visées dans le DIP, et de toute autre qu'il juge essentielle ;
- compris que les conditions générales ne s'imposaient pas à eux mais pouvaient être discutées avec le Franchiséur ;
- avoir formulé leurs commentaires sur le Contrat ;
- avoir négocié les conditions du Contrat de manière effective.

Le Franchisé et l'Associé déclarent avoir :

2.6 Analyse et négociation du Contrat

Le Franchisé et l'Associé déclarent avoir souhaité librement bénéficier du Savoir-Faire et exploiter la Marque, sans y avoir été contraints d'une quelconque manière par le Franchiséur ou les circonstances, fussent-elles économiques. Ils avaient ainsi le choix de contracter ou non et ont choisi de contracter.

2.5 Liberté de contracter

Ils déclarent que cette transparence du Franchiséur pendant la période précontractuelle les a conduits à mesurer précisément la substance du Savoir-Faire, les qualités qu'ils en attendaient. Le Franchisé et l'Associé déclarent que cela leur a permis de contracter en connaissance de ce qu'est réellement le Savoir-Faire mis à leur disposition, tout comme cela leur a permis d'appréhender la substance exacte de la contrepartie de la formation initiale et de la redevance de savoir-faire définies à l'article 8 du Contrat.

Le Franchisé et l'Associé ont en outre visité un Magasin exploité sous l'Enseigne de manière à appréhender très pratiquement l'efficacité de la mise en œuvre du Savoir-Faire. Cette visite leur a permis de constater l'utilité opérationnelle du Savoir-Faire pour l'exploitation d'un Magasin sous l'enseigne et de prendre conscience de l'avantage qu'ils auraient à l'exploiter.

Ils ont pris connaissance, pendant la phase précontractuelle, du contenu du Savoir-Faire du Franchiséur. Ce dernier leur a en effet permis de consulter le Manuel Opérateur. Cet examen leur a permis d'en apprécier la substance et de constater que seule la signature du Contrat leur permettrait d'accéder immédiatement aux connaissances décrites par le Manuel Opérateur et qu'ils ne maîtrisent pas dans leur globalité.

Ils déclarent en outre qu'ils ne peuvent en aucun cas légitimement ignorer toute information publique (par exemple sans limitation, au greffe des tribunaux, au BODACC, sur la base marque de l'INPI, sur un site internet ou dans la presse) ou accessible sur simple diligence de leur part (telle que par exemple mais sans limitation la poursuite de l'achat d'une étude de marché, accès aux comptes détaillés des autres membres du Réseau qui procèdent à leur dépôt sans confidentialité).

Le Franchisé et l'Associé reconnaissent avoir mentionné au Franchiséur, pendant la période précontractuelle, toute information qu'il souhaitait obtenir et qui présentait à leurs yeux une importance quelconque pour l'expression d'un consentement éclairé au Contrat. Ils ont obtenu du Franchiséur tout document ou information souhaitée avant de s'engager. Le Franchisé et l'Associé reconnaissent que la notoriété de la Marque peut être limitée et déclarent d'ailleurs qu'ils n'ont pas contracté en raison d'un taux supposé de notoriété de la Marque, qu'elle soit spontanée ou assistée.

2.4 Détermination du consentement du Franchisé et de l'Associé

L'apport dont ils ont déclaré disposer dans le dossier de candidature à l'exploitation de l'Enseigne remis au Franchiséur est exact et ils confirment qu'ils l'affecteront à leur projet, soit en capital soit en compte courant bloqué, de manière à ce que les fonds propres ou quasi fonds propres indiqués au Franchiséur soit effectivement investis. Investissements requis et du fonds de roulement, en conservant une capacité financière adaptée selon eux pour parer à la non réalisation de leurs prévisions.

Handwritten marks: a stylized 'D' and a '6'.

Le Franchisé et l'Associé se déclarent parfaitement informés des possibilités et des exigences de la formule de la franchise et maintiennent l'expression de leur désir de bénéficier du Savoir-faire et de la Marque, et des avantages, mais aussi des sujétions, que représente la participation à un réseau de commerce organisé en franchise.

Le Franchisé reconnaît en outre prendre le risque de développer son activité commerciale sous sa seule responsabilité, mais selon le Savoir-Faire.

Le Contrat définit les droits et obligations réciproques existant entre le Franchisé et le Franchisé et le Réseau générale, entre le Franchisé et le Réseau.

En conséquence et conformément au présent préambule qui traduit la commune intention des Parties, celles-ci entendent convenir de ce qui suit.

4. Confirmation de la volonté de contracter

En conséquence, le Franchisé et l'Associé ont choisi librement de devenir franchisés du Réseau en toute connaissance de cause. Ils effectuent cette déclaration au vu des informations recueillies ou qu'ils auraient dû recueillir au cours de la phase précontractuelle, après s'être assurée personnellement, comme doit le faire tout commerçant indépendant, de la faisabilité de leur projet, de leurs intérêts et capacités à mener à bien l'exploitation du Magasin, tant sur le plan intellectuel et moral que sur le plan financier.

Le Franchisé et l'Associé s'engagent dès lors à suivre les instructions du Manuel Opérateur avec la plus grande rigueur. Seule une autorisation écrite émanant du Franchisé leur permettra de s'en écarter éventuellement ou de négliger tel point de détail y étant inclus. Ils prennent ainsi l'engagement de contribuer au bon renom de la Marque et du Réseau.

3. Recours à une société commerciale

L'Associé déclare qu'il a défini seul les modalités d'organisation juridique de son exploitation.

Il a ainsi décidé de constituer une société commerciale dédiée à cette exploitation, dans le but notamment d'isoler son patrimoine professionnel de son patrimoine privé, qu'il a ainsi souhaité protéger, et en vue de limiter sa responsabilité d'Associé aux apports qu'il a fait à la société Franchisée, afin de se protéger des risques en lien avec le Magasin et son exploitation.

La constitution de cette société avait aussi pour but d'en faciliter le financement, en se laissant la possibilité de recourir au financement en capital ou par l'émission de dette, mais aussi afin d'en faciliter à terme la cession.

2.7 Déclarations du Franchisé et de l'Associé sur leur situation

Le Franchisé et l'Associé déclarent par ailleurs :

- n'être soumis à aucun engagement contractuel de quelque nature que ce soit qui les empêcheraient de conclure le Contrat, et notamment une clause de non-concurrence et / ou de non-affiliation post-contractuelle ;
- avoir été interrogé par le Franchisé sur l'existence de tels engagements et avoir répondu qu'ils étaient inexistant ;
- ne jamais avoir été en état de redressement ou de liquidation judiciaires, ou avoir été représentant légal ou l'associé d'une société en redressement ou liquidation judiciaires ;
- n'avoir jamais été condamnés pour la commission d'un délit ou d'un crime.

Le Franchisé et l'Associé confirment avoir communiqué au Franchisé, au cours de la période précontractuelle des informations complètes, exactes, sincères et véridiques.

Toutes ces déclarations sont absolument déterminantes du consentement du Franchisé au Contrat.

I- CONDITIONS GENERALES SOUMISES A LA CONCLUSION DU

CONTRAT

ARTICLE 1 - CONTENU DU CONTRAT

1.1 FRANCHISE

Le Franchiséur concède au Franchisé, qui l'accepte, selon les termes et conditions définis au présent Contrat, le droit et l'obligation de distribuer au détail les Produits selon le Savoir-Faire, au sein et à partir du Magasin, sous l'Enseigne, en bénéficiant de l'assistance du Franchiséur définie à l'article 4 ci-dessous.

1.2 ZONE D'EXCLUSIVITE

Le Contrat confère au Franchisé, pour le Territoire, l'exclusivité d'implantation d'un magasin, que ce soit sous l'enseigne DE NEUVILLE ou sous l'enseigne MARCHÉ AU CHOCOLAT, pour l'entière durée du Contrat.

L'exclusivité accordée au Franchisé s'entend ainsi d'une exclusivité d'Enseigne. En conséquence, à l'intérieur du Territoire, le Franchiséur ne pourra implanter de nouveaux magasins sous l'enseigne DE NEUVILLE ou sous l'enseigne MARCHÉ AU CHOCOLAT, succursale ou filiale, ou selon tout autre moyen juridique. Par dérogation, le Franchiséur demeure libre d'exploiter l'Enseigne ou de la faire exploiter par tout tiers auquel il concéderait ce droit, y compris en franchise, dans l'enceinte des emplacements listés à l'article 13 des conditions particulières du Contrat, situés sur le Territoire.

Aucune exclusivité n'est consentie au Franchisé pour la vente des Produits au bénéfice de groupes ou regroupement de consommateurs, tels que, notamment, les comités d'entreprises, collectivités ou associations, sans que cette liste ne soit limitative. De manière générale, le Franchisé ne bénéficie d'aucun droit à un approvisionnement exclusif et/ou à une revente exclusive des Produits sur le Territoire.

Les Parties conviennent expressément que l'exploitation d'un site Internet, comme l'usage de tout autre procédé de vente à distance, par le Franchiséur ou par tous tiers, pour diffuser les Produits sous la Marque est possible et ne constitue en aucun cas une violation de l'exclusivité territoriale consentie par le Franchiséur au titre du Contrat. Les obligations liées à la mise en place d'un site Internet par le Franchiséur et à l'usage de l'Internet par le Franchisé sont détaillées à l'article 5.7.6 du Contrat.

1.3 TERRITORIALITE

Le Franchisé s'engage à respecter l'exclusivité concédée par le Franchiséur à tous tiers et ne développera donc pas, hors du Territoire, de campagnes de ventes actives à destination ou incluant des territoires sur lesquels figurent des magasins VIVONS GOURMANDS et/ou MARCHÉ AU CHOCOLAT, quel que soit leur mode d'exploitation. Les ventes actives des Produits s'entendent notamment de la mise en œuvre de toute technique de communication visant spécifiquement ou principalement une clientèle domiciliée sur des zones géographiques exploitées par le Franchiséur ou des tiers autorisés par le Franchiséur à y exploiter l'Enseigne.

Constituent par exemple des techniques de ventes actives, sans que cette liste ne soit exhaustive, le publipostage, l'envoi de courriels non sollicités, ou les visites domiciliaires, les annonces publicitaires à la radio, à la télévision, dans la presse ou sur le réseau Internet visant une cible géographique déterminée.

Toutefois, aucune exclusivité n'étant consentie aux Franchisés en ce qui concerne les groupes ou regroupement de consommateurs, tels que, notamment, les comités d'entreprises, collectivités ou associations, sans que cette liste ne soit limitative, le Franchisé pourra réaliser librement des campagnes de ventes actives à l'attention de cette clientèle en dehors du Territoire, les ventes à ce type de clients devant être réalisées en respectant les règles de déontologie prévues par le Manuel Opérateur, le Franchisé reconnaissant que celles-ci pourront être modifiées par le Franchiséur pendant la durée du Contrat, le Franchisé s'engageant ainsi à appliquer toute évolution de celles-ci qui serait ainsi décidée par le Franchiséur.

1.4 SPECIALITE DE LA CONCESSION DE FRANCHISE

La présente franchise est consentie spécifiquement pour le Magasin. Le Franchisé ne pourra en aucun cas déplacer ou transférer son activité dans un autre local ou site, sauf accord préalable et écrit du Franchiséur et établissement d'un avenant spécifique au Contrat. Le Magasin devra être affecté exclusivement à l'exploitation de la franchise. A ce titre, le Franchisé ne pourra, dans le Magasin, distribuer que les Produits de Neuville ou validés par de Neuville. Toute nouvelle implantation d'un Magasin à l'enseigne DE NEUVILLE/MARCHÉ AU CHOCOLAT par le Franchisé doit donner lieu à la signature d'un nouveau contrat de franchise.



ARTICLE 2 - DUREE

Le présent contrat entre en vigueur dès sa signature par les parties.

La durée du contrat est de 7 (sept) ans, augmentée de la durée écoulée entre sa date d'entrée en vigueur et l'ouverture du Magasin au public, celle-ci devant en toute hypothèse intervenir au plus tard à la date définie à l'article 14 du Contrat. Le Franchisé s'oblige à Notifier au Franchiséur la date d'ouverture du Magasin au public au minimum quarante-huit (48) heures avant ladite ouverture. A défaut d'une telle Notification, le Franchiséur pourra présumer de manière irréfragable que la date d'ouverture du Magasin correspond à la date de la première vente enregistrée dans le système de caisse du Magasin.

Le présent contrat ne pourra en aucun cas se renouveler par tacite reconduction.

Le Contrat cessera de plein droit à l'arrivée du Terme, les relations des Parties prendront alors fin de plein droit, sans indemnité aucune de part ni d'autre et sans formalité à la charge de l'une ou de l'autre des Parties. Si l'une des Parties n'envisage aucun renouvellement du Contrat à son Terme, elle le Notifiera à l'autre Partie au minimum un (1) an avant la survenance du Terme.

Dans l'hypothèse où, en l'absence d'une telle Notification et, nonobstant ce qui précède, les relations entre les Parties se poursuivraient après la survenance du Terme, il est expressément convenu que le Contrat serait prorogé d'une durée de trois (3) ans, diminuée de la durée écoulée entre la signature du Contrat et la date d'ouverture, afin que la durée totale du Contrat ne dépasse pas dix (10) années. Le Contrat continuerait alors à s'appliquer jusqu'au nouveau Terme prorogé.

ARTICLE 3 - MARQUES – ENSEIGNE

3.1 OBLIGATIONS DU FRANCHISEUR

3-1-1 Le Franchiséur est titulaire de droits sur la Marque lui permettant de conférer une licence au Franchisé dans le cadre du Contrat.
A titre d'obligation essentielle, le Franchiséur accorde au Franchisé le droit d'usage de la Marque à titre d'Enseigne pour la diffusion des Produits au sein ou à partir du Magasin selon le Savoir-Faire et dans le cadre du strict respect des dispositions du Contrat.

Les informations relatives à la Marque figurent dans le DIP qui a été remis au Franchisé.
3-1-2 Le Franchiséur garantit au Franchisé la seule existence de la Marque et s'engage à assurer au Franchisé la jouissance paisible des droits concédés. Cette obligation du Franchiséur s'entend d'une obligation de moyen.
Le Franchiséur déclare que la Marque, au moment de la conclusion du présent contrat, ne fait l'objet d'aucune cession, totale ou partielle, ni engagement au titre d'une quelconque sûreté, tel un nantissement spécial ou général.
Le Franchiséur renouvelera à ses frais l'enregistrement de la Marque dans l'hypothèse où le dépôt viendrait à expiration pendant la période contractuelle.
Le Franchiséur se réserve le droit, durant la période contractuelle, de céder ses droits sur la Marque, de les apporter comme de réaliser toute opération qui aurait pour objet ou pour effet d'en opérer le démembrement ou le transfert de la propriété, sans que cela affecte la validité du Contrat.

3.2 OBLIGATIONS DU FRANCHISE

3.2.1 Evolution de la Marque

Le Franchisé reconnaît expressément le caractère évolutif de l'Enseigne.

C'est pourquoi, la Marque pourra désigner toute autre marque sur laquelle le Franchiséur détendrait des droits et sous laquelle le Franchiséur souhaiterait que soit exploité tout ou partie du Réseau, en vue de la distribution des Produits, en totalité ou en partie.

En conséquence, le Franchisé accepte et s'engage expressément à mettre en œuvre, dans le cadre de l'exécution du Contrat, toute évolution de la Marque et de l'Enseigne qui lui serait Notifiée par le Franchiséur, et ce, sans que cette évolution d'Enseigne puisse constituer un motif de résiliation du Contrat aux torts du Franchiséur.

Le Franchisé disposera d'un délai de trois (3) mois à compter de la Notification de l'évolution d'Enseigne pour procéder aux modifications impliquées par celle-ci, notamment, modification de l'enseigne du Magasin, de la Papèterie commerciale et des Supports de communication et de manière générale, de tout élément permettant l'identification visuelle du Réseau par les tiers, selon les modalités qui lui seront communiquées par le Franchiséur.

Le Franchisé devra apposer en façade de son local une ou des enseignes à la Marque, selon les spécifications et présentations déterminées par le Franchiséur.

3.2.5 Enseignes

préalable et écrit du Franchiséur avant l'introduction de toute action. la mesure de son intérêt et à ses seuls frais, risques et profits. Le Franchisé s'oblige cependant à obtenir l'accord En outre, chacune des parties aura la faculté de poursuivre tout tiers en concurrence illicite, déloyale ou parasitaire dans le bénéfice des éventuels dommages et intérêts pouvant être obtenus. de l'opportunité d'une action en contrefaçon. S'il juge une telle action nécessaire, il en assumera le coût et recueillera Par dérogation aux dispositions de l'article L.716-5 du Code de la propriété intellectuelle, le Franchiséur décidera seul informations qu'il possèdera sur de telles utilisations ou contrefaçons.

ou dénomination sociale susceptible de prêter à confusion avec la Marque. Il fournira au Franchiséur toutes les serait le fait d'un tiers et dont il aurait connaissance, ainsi que de l'usage par des tiers de toute autre marque, enseigne Le Franchisé devra informer le Franchiséur sans aucun délai de toute atteinte à la Marque et/ou au Savoir-Faire qui

3.2.4 Atteintes à l'usage de la Marque

Le Franchisé s'engage à préserver et développer la réputation et la notoriété de la Marque. Il ne communiquera sur la Marque et sur son entreprise qu'en des termes positifs, en se conformant au Manuel Opérateur du Franchiséur et à l'image de la Marque que le Franchiséur aura définie. Il s'interdit toute critique négative à l'endroit de la Marque, tout propos à caractère diffamatoire à l'endroit de la Marque, du Franchiséur et du Réseau. Toute violation de la présente clause constitue un manquement grave constitutif d'une tentative de déstabilisation du Réseau et justifie la résiliation sans préavis du Contrat aux torts du Franchisé. Le Franchisé s'abstiendra de dire, de faire, ou, plus généralement, d'adopter une attitude qui serait de nature à nuire à l'image de la Marque, tant durant la période précontractuelle et contractuelle que pendant la période post-contractuelle.

3.2.3 Développement de la notoriété de la Marque

Les dispositions du présent article, à l'exception du premier alinéa, continueront à produire effet, nonobstant la cessation des présentes, pour quelque cause que ce soit, tant à l'endroit du Franchisé qu'à celui de l'Associé, qu'il agisse directement ou indirectement, quelle que soit sa qualité, tant en France que dans tout autre Etat.

quelque titre que ce soit. en se portant également fort de toute société commerciale ou tout groupement dans lequel il viendrait à participer, à l'ensemble des obligations de cette clause à la charge du Franchisé est au surplus souscrit par l'Associé qui s'y oblige, propre dénomination sociale et à faire usage de la Marque dans le seul cadre et sous les restrictions des présentes. comptes bancaires, sous quelque forme que ce soit. Le Franchisé s'engage ainsi à toujours apparaître et agir sous sa d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés, à une quelconque rubrique, ou figurer sur le libellé de ses La Marque ne pourra en aucun cas figurer dans la dénomination sociale du Franchisé, être inscrite sur son extrait et signes distinctifs DE NEUVILLE et/ou MARCHÉ AU CHOCOLAT.

un tiers sur l'utilisation de la Marque et du Savoir-Faire et d'une manière générale sur tous emblèmes, modèles, sigles Le Franchisé ne pourra en aucun cas concéder de quelque manière et à quelque titre que ce soit un quelconque droit à Supports de Communication associés à la Marque et qui lui sont communiqués par le Franchiséur.

de modifier en quoi que ce soit son apparence, ses caractéristiques ou celles de la Papèterie Commerciale et/ou des Le Franchisé s'interdit d'adoindre à la Marque toute autre marque, dénomination, logo ou signe distinctif quelconque, Marque ou toute autre marque susceptible de créer un doute dans l'esprit des tiers, comme nom de domaine.

susceptibles de prêter à confusion avec elle en France ou dans tout pays étranger. De même, il s'interdit de déposer la Il s'interdit en conséquence de déposer la Marque et/ou toutes marques contrefaçons, non distinctives et/ou dans le seul cadre de l'exploitation de la présente licence de Marque.

Le Franchisé reconnaît qu'il n'a acquis aucun droit, titre ou intérêt dans la Marque, à l'exception du droit de l'utiliser services, non couverts par le Contrat.

au seul Franchiséur le droit de déposer des déclinaisons de la Marque pour désigner d'autres catégories de produits ou CHOCOLAT restent la propriété inaliénable et indivisible du Franchiséur et de ses ayants droits. Le Franchisé reconnaît Il est expressément précisé que la Marque ainsi que tous les signes distinctifs DE NEUVILLE et/ou MARCHÉ AU déterminantes du consentement du Franchiséur au Contrat.

Magasin, conformément au Savoir-Faire. Aucun produit autre que les Produits ne pourra être vendu en utilisant la Marque et le Franchisé s'interdit d'utiliser toute autre Marque pour diffuser les Produits. Ces obligations sont Le Franchisé s'oblige à utiliser la Marque à titre d'Enseigne, et exclusivement pour diffuser les Produits au sein du

3.2.2 Restrictions à l'usage de la Marque

Le nom ou la dénomination sociale du Franchisé devra apparaître sur tous les documents sociaux, commerciaux ou publicitaires de ce dernier, pour que les tiers ne puissent avoir aucun doute sur l'identité du propriétaire responsable de l'exploitation du Magasin du Franchisé et la nature de sa relation avec le Franchisé.

Le Franchisé qui sera toujours tenu de faire état de son propre nom et de sa propre adresse, en particulier dans tous les documents et papiers commerciaux, sociaux ou publicitaires. Le Franchisé ne pourra jamais être confondu avec le nom ou la dénomination propre du commerce, de manière à ce qu'elle ne puisse jamais être confondu avec le nom ou la dénomination propre du Franchisé. La dénomination DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT devra figurer sur tous les documents publicitaires, commerciaux ou sociaux du Franchisé, sans aucune exception, précédée des mots en caractères suffisamment importants et apparents "Société [dénomination sociale du Franchisé désignée à l'article 10 des présentes] – Franchisé, commerçant indépendant, membre du réseau DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT, conformément à l'article A.441-1 du Code de Commerce, de manière à ce qu'elle ne puisse jamais être confondu avec le nom ou la dénomination propre du Franchisé qui sera toujours tenu de faire état de son propre nom et de sa propre adresse, en particulier dans tous les documents et papiers commerciaux, sociaux ou publicitaires.

3.2.7 Affichage de la qualité de Franchisé du Réseau

Il notifiera ces modifications au Franchisé, qui devra prendre toutes mesures nécessaires à leur application, en bénéficiant pour ce faire des préavis commerciaux d'usage.

Le Franchisé se réserve expressément le droit de modifier à tout moment la forme et/ou la présentation de tous éléments de la Charte Graphique, impliquant la modification des Supports de Communication et/ou de la Papeterie commerciale utilisant les éléments de la Charte Graphique.

Le Franchisé s'engage dans ce cas à faire valider préalablement par écrit le bon à tirer et les tirages par le Franchisé afin que ce dernier puisse s'assurer du respect de la Charte Graphique, lesquels seront réputés agréés par le Franchisé en cas d'absence de réponse du Franchisé dans un délai de quinze (15) jours suivant la communication par le Franchisé des bons à tirer et des tirages au Franchisé. En cas de défaut de conformité des Supports de Communication et/ou de la Papeterie commerciale reproduisant la Marque, ainsi fabriqués par un tiers non référencé par le Franchisé, le Franchisé ne pourra en faire usage et sera tenu de les détruire à ses seuls frais, en supportant seul toute conséquence.

Le Franchisé pourra faire fabriquer les Supports de Communication et la Papeterie commerciale auprès de tout fournisseur de son choix, sous réserve que ces documents soient conformes à la Charte Graphique communiquée par le Franchisé.

Le Franchisé reconnaît qu'il est nécessaire que la conception de l'ensemble des Supports de Communication et de la Papeterie commerciale soit réalisée dans des conditions comparables et performantes, ce qui implique une centralisation de ces tâches entre les mains du Franchisé ou d'un fournisseur exclusif peut autoriser. C'est pourquoi le Franchisé s'oblige à faire concevoir la Papeterie commerciale et les Supports de Communication exclusivement par le Franchisé ou tout fournisseur référencé à titre exclusif par le Franchisé, aux conditions générales et particulières de vente et au tarif en vigueur chez le Franchisé ou le(s) fournisseur(s) référencé(s) à la date de la commande.

Afin de préserver l'identité de la Marque, et l'homogénéité de son image, le Franchisé reconnaît qu'il est nécessaire que l'ensemble des Supports de Communication et de la Papeterie commerciale comportent la Marque et soient exactement conformes à la Charte Graphique.

Le Franchisé s'oblige à n'utiliser pour la promotion et l'exploitation du Magasin que les Supports de Communication et Supports de communication – Papeterie commerciale

(ii)

Format, tel que défini à l'article 16 du Contrat, pour l'exploitation du Magasin. Le Franchisé devra impérativement respecter la Charte Graphique pour la diffusion des Produits au sein ou à partir du Magasin. Plus spécifiquement, le Franchisé devra respecter les dispositions de la Charte Graphique applicables au

(i)

3.2.6 Charte Graphique – Supports de Communication et Papeterie Commerciale

Le Franchisé s'engage à faire le nécessaire en vue d'obtenir les autorisations administratives nécessaires à la pose de l'enseigne. Le Franchisé ne pourra être tenu responsable ni encourir aucun grief du fait de la non-obtention de ces autorisations, laquelle placerait le Franchisé en situation d'inexécution contractuelle.

Le Franchisé devra également apposer visiblement dans le Magasin et à l'extérieur de celui-ci, une affiche/plaque mentionnant son statut de Franchisé indépendant, par adjonction à son propre nom et à la dénomination DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT, et dont le modèle pourra être fourni par le Franchiséur.

ARTICLE 4 - MISE A DISPOSITION DU SAVOIR-FAIRE
4.1 FORMATION

Les parties reconnaissent que la formation est un des éléments essentiels du contrat de Franchise en participant à la mise à disposition du Savoir-Faire au Franchisé.

4.1.1 Formation initiale

Obligations du Franchiséur

Le Franchiséur assurera la formation initiale du Franchisé et, le cas échéant, du Responsable sur le Savoir-Faire, avant l'ouverture du Magasin du Franchisé.

De convention expresse, cette formation constitue la première obligation contractuelle du Franchiséur et représente l'un des éléments essentiels du présent contrat.

Cette formation, dont la durée est définie à l'article 15.2 du Contrat se déroulera en tout lieu et aux dates désignées par le Franchiséur.

Obligations du Franchisé

Les parties reconnaissent expressément que la formation initiale représente la première obligation contractuelle du Franchisé en sa qualité de membre du Réseau. Le Franchisé s'engage à assister à l'intégralité de la formation.

L'exercice de l'activité en franchise DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT ne pourra commencer que lorsque le Franchisé aura suivi le stage de formation initiale.

En conséquence, le Franchisé s'engage à assister aux stages de formation initiale organisés par le Franchiséur. Cependant, le Franchisé ne pourra confier la gestion quotidienne de son Magasin qu'à un Responsable ayant suivi avec succès l'intégralité de la formation initiale DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT.

Le Franchisé, qui ouvrirait son Magasin sans avoir suivi personnellement ou fait suivre à son Responsable la formation initiale, engagerait sa seule responsabilité du fait de cette ouverture sans pouvoir imputer un quelconque manquement au Franchiséur de quelque nature que ce soit.

Cette formation, non comprise dans la redevance forfaitaire initiale, est facturée selon les modalités prévues à l'article 8.2 et pour le montant figurant à l'article 15.2 du Contrat.

Les frais de séjour, d'hébergement, de transport et le salaire du Responsable éventuellement formé sont à la charge du Franchisé.

4.1.2 Formation permanente

Obligations du Franchiséur

Le Franchiséur s'engage à proposer pendant la durée du contrat de franchise au Franchisé, de même qu'à son Responsable et son personnel, des stages de formation permanente mis au point par ses soins qui se dérouleront dans le lieu fixé par le Franchiséur.

Cette formation permanente est destinée à permettre au Franchisé, à son Responsable et à son personnel de s'adapter et de mettre à profit toute évolution du Savoir-Faire.

Obligations du Franchisé

Afin de bénéficier des évolutions du Savoir-Faire, le Franchisé s'engage à assister aux stages de formation permanente qui seront organisés par la société DE NEUVILLE.

Le Franchisé aura la faculté de se substituer son Responsable ou le cas échéant un salarié de son choix. Le Franchisé s'engage à transmettre le Savoir-Faire, qu'il aura acquis, à son personnel.

Le Franchisé reconnaît et accepte qu'à défaut d'assister personnellement et totalement, ou de faire assister un salarié le substituant aux stages de formation permanente, il fait lui-même obstacle à la connaissance qu'il doit avoir de l'évolution du Savoir-Faire et ne se donne pas les moyens d'une exploitation optimum de son Magasin, causant ainsi un préjudice au réseau de Franchise et au Franchiséur.

Le coût de cette formation est inclus dans le montant des redevances telles que citées à l'article 8.3 des présentes.

Tous les frais de séjour, d'hébergement et de transport, de même que les salaires du Responsable ainsi que du personnel formé sont à la charge du Franchisé.

4.1.3 Formation complémentaire

Handwritten initials and a signature.

Magasin.

Cette approbation ne constitue en aucun cas une garantie de conformité du local à la réglementation en matière de construction ou d'urbanisme, de ses qualités intrinsèques, de sa commercialité, de la capacité du Franchisé à réaliser un chiffre d'affaires à partir de ce local ou autre. Le Franchisé restera seul responsable du choix de l'emplacement du

Magasin. Le Franchisé ou tout tiers mandaté à cet effet, vérifiera, par une visite du Magasin, ou à distance, sur la base de photographies, plans et informations du Magasin transmises par le Franchisé ou tout autre élément que le Franchisé pourrait solliciter, la conformité du Magasin aux préconisations et spécifications communiquées au Franchisé.

Le Franchisé recherchera l'emplacement de son Magasin selon les spécifications de typologie (typologie d'implantation, surface, forme, linéaire de vitrine) fournies par le Franchisé exclusivement en vue d'assurer une standardisation minimum de l'image de la Marque. Aussi, le Franchisé s'oblige à respecter les préconisations et spécifications de typologie minimum qui lui sont communiquées par le Franchisé pour la sélection de l'emplacement du Magasin, dans le but de préserver l'homogénéité de l'image du Réseau.

La sélection de l'emplacement du Magasin ne constitue pas un élément de Savoir-Faire.

4.3 LOCAL

9.9 ci-dessous.

Opérateur et/ou des clés d'accès à tout tiers constitue une violation de la clause de confidentialité stipulée à l'article Opérateur et/ou des clés d'accès et leur utilisation par le seul Franchisé, comme la communication du Manuel Il est également tenu de les restituer. Le défaut de prise de mesures propres à assurer la confidentialité du Manuel ceux qu'il apporte dans la garde des choses qui lui appartiennent.

de conserver le Manuel Opérateur et/ou les clés d'accès et en assurer la garde en y apportant les mêmes soins que Le Franchisé, qui agit dans ce cadre en tant que dépositaire au sens des articles 1915 et suivants du Code civil, est tenu Franchisé conserve la propriété exclusive du Manuel Opérateur et des supports accessibles ainsi que de l'identifiant. A la fin du Contrat, le Franchisé restituera le support papier et/ou les clés d'accès. Il est expressément précisé que le de consulter le Manuel Opérateur via le Logiciel ou un système informatique en permettant la consultation à distance. Le Franchisé pourra également, ou alternativement, remettre au Franchisé une clé d'accès privée qui lui permettra

date de cessation des effets du Contrat.

l'obligation de détenir le Manuel Opérateur dans le Magasin, et devra le conserver en bon état d'entretien jusqu'à la contrepartie d'un récépissé, à titre de dépôt gratuit, le Franchisé en conservant la propriété exclusive. Le Franchisé a La remise du Manuel Opérateur ou d'une partie de celui-ci sera effectuée par la remise d'un support papier, en préalablement une autorisation écrite du Franchisé.

quelque forme que ce soit, de tout ou partie du Manuel Opérateur à des tiers non autorisés sans avoir reçu clause de confidentialité incluse à l'article 9.9 du Contrat. Il s'interdit ainsi toute copie ou toute transmission, sous Le Franchisé reconnaît l'extrême confidentialité de tous les éléments du Manuel Opérateur, auxquels s'appliquera la Toute copie partielle ou totale du Manuel Opérateur constitue une contrefaçon.

Le Franchisé reconnaît expressément au Franchisé des droits d'auteur réservés sur le contenu du Manuel Opérateur. d'exploitation définies dans le Manuel Opérateur.

Opérateur et/ou le présent contrat ne pourra en aucun cas constituer une modification tacite des conditions Une tolérance éventuelle du Franchisé de pratiques ou méthodes non conformes à celles imposées par le Manuel Ces ajouts, modifications et/ou adaptations s'imposeront au Franchisé qui les accepte expressément.

internes que le Franchisé insérera dans le Manuel Opérateur afin de l'actualiser. de tous ajouts, modifications et/ou adaptations relatifs au Savoir-Faire, notamment par la communication de circulaires Opérateur pourront être actualisés et adaptés périodiquement par la société DE NEUVILLE, qui informera le Franchisé Pour faire bénéficier le Franchisé des évolutions du Savoir-Faire, les différents éléments constitutifs du Manuel Le Manuel Opérateur s'impose au Franchisé dès sa remise.

Le Manuel Opérateur pourra comporter des stipulations spécifiques en fonction de chaque Format.

Ce manuel constitue l'outil de référence, indispensable à la vie et à la cohérence du Réseau.

Faire, qui est transmis au Franchisé à l'issue de la formation initiale.

Le Franchisé a mis au point le Manuel Opérateur, qui constitue la formalisation écrite du Savoir-faire et du Savoir-

4.2 MANUEL OPERATOIRE

Les modalités de ces éventuelles formations seront définies entre les parties.

Toute formation complémentaire sollicitée par le Franchisé pour lui-même ou son personnel pourra être assurée par le Franchisé ou un intervenant extérieur choisi par ce dernier.

Handwritten initials and a signature in the top right corner.

n'aura pas formellement constaté sa conformité au Savoir-Faire. Notification par le Franchiséur des non-conformités. Le Magasin ne pourra être ouvert au public tant que le Franchiséur le Franchisé devra entreprendre tous travaux rectificatifs dans un délai maximum d'un (1) mois à compter de la l'exploitation ne pourra débuter au cas où les travaux effectués ne seraient pas conformes à ceux prescrits. Dans ce cas, Franchisé ou son représentant pourra porter ses observations et/ou réserves sur le bordereau. Le A l'issue de la visite, le Franchiséur ou tout tiers qu'il aura mandaté à cet effet remplira un bordereau de visite. Le stipulation n'ayant aucun autre objet que d'assurer pour le public une homogénéité de l'image de la Marque. déduire du simple respect et du contrôle de prescriptions architecturales pour l'aménagement du Magasin, l'art. Cette vérification ne constitue pas plus dans l'esprit des Parties un cas d'agrément du local, lequel ne saurait se sur cet aspect et n'empêche aucune validation ou assurance des travaux effectués et de leur conformité aux règles de Charges, avant le démarrage de l'exploitation. Cette vérification, par le Franchiséur ou son représentant, ne porte que projet établis par le Franchiséur et à l'identité visuelle d'un magasin sous l'Enseigne, conformément au Cahier des à cet effet, vérifiera, par une visite du Magasin, que les travaux effectués sont absolument conformes aux plans d'avant-A l'issue des travaux, qui devront être effectués dans un délai raisonnable, le Franchiséur ou tout tiers qu'il aura mandaté Franchisé s'assurera en tant que maître d'ouvrage.

nécessaire à la bonne exécution de leur prestation et leur permettra d'accéder aux locaux autant que de besoin. Le Franchisé fournira au Franchiséur ou à ses entreprises référencées le cas échéant, toutes informations qui seraient entreprise référencée par le Franchiséur.

ce jour avec le Franchiséur, confirmera les tâches confiées au Franchiséur ainsi que le choix de recourir ou non à une date, laquelle placera le Franchisé en situation d'inexécution contractuelle. Le Franchisé, dans un acte séparé, signé 14 du Contrat. Le Franchiséur ne pourra être tenu responsable ni recourir aucun grief du fait du non-respect de cette Il est rappelé que les Parties ont convenues que le Magasin devra ouvrir au public au plus tard à la date prévue à l'article Franchiséur ayant dans ce cadre une obligation de moyens.

entreprise désignée par lui, l'obtention des autorisations administratives nécessaires au démarrage des travaux, le son choix autre qu'une entreprise référencée par le Franchiséur, il s'engage à confier au Franchiséur, ou à toute du descriptif de consultation des entreprises. Dans le cas où le Franchisé déciderait de s'adresser à toute entreprise de celles-ci seront en charge de l'obtention des autorisations nécessaires au démarrage des travaux, ainsi qu'à l'élaboration Dans le cas où le Franchisé aurait décidé de recourir à une des entreprises de corps d'Etat référencées par le Franchiséur, « Mobilier » qui sera exclusivement fabriquée par le prestataire référencé par le Franchiséur.

soit effective à la date prévue à l'article 14 du Contrat. Les travaux et agencements exclusent cependant la partie détaillées qui lui auront été communiquées par le Franchiséur, et à ce que les travaux soient réalisés afin que l'ouverture pour la réalisation de ces travaux. En tout état de cause, le Franchisé s'engage à respecter les plans d'avant-projet Cependant, le Franchisé sera libre de s'adresser à l'entreprise générale ou aux entreprises de corps d'Etat de son choix communiqués par le Franchiséur.

pourra s'adresser pour la réalisation des travaux nécessaires, conformément aux plans d'avant-projet sommaires Le Franchiséur communiquera au Franchisé les coordonnées d'une (ou de plusieurs) entreprise(s) à laquelle le Franchisé des fournisseurs référencés par le Franchiséur.

- la réalisation d'un estimatif des coûts de travaux, sur la base des montants constatés au sein du Réseau et des tarifs sommaires et détaillés établis par celui-ci ;

- la réalisation des plans d'avant-projet sommaires du Savoir-Faire au local et à respecter les plans d'avant-projet les locaux du Franchisé pour effectuer une visite et procéder à la prise de mesure ;

- la réalisation des mètres et la mise en plan et les élévations de l'existant. Le Franchiséur se rendra dans ce cadre dans aux services du Franchiséur, ou le cas échéant d'une entreprise référencée par lui, pour :

En vue d'assurer l'homogénéité du Réseau, son identité et sa réputation, le Franchisé s'engage à recourir exclusivement Format choisi, tel que défini à l'article 16 du Contrat.

rapport au Savoir-Faire et à partir des normes type d'agencement DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT en fonction du Le Franchiséur fournira au Franchisé, dans un cahier technique, les plans de principe d'agencement du Magasin par

4.4.1 Agencement du Magasin

de se mettre en harmonie avec les normes du réseau DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT. Le Franchisé reconnaît et accepte que la franchise DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT suppose une standardisation de l'image de la Marque. Le Franchiséur assistera donc le Franchisé pour l'installation du Magasin DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT, notamment dans son agencement intérieur et extérieur, afin de lui permettre

4.4 ASSISTANCE A L'INSTALLATION ET A L'AGENCEMENT DU MAGASIN

4.6.2 Assistance Informatique (i) Logiciel

Le Franchisé se verra attribuer par le Franchiséur une clé d'accès à l'intranet (identifiants et codes d'accès), laquelle est strictement personnelle et qu'il s'engage à conserver confidentielle. Cette clé sera remise à la signature du Contrat, contre accusé de réception signé par le Franchisé. Le Franchisé s'oblige à prendre toute disposition appropriée pour lui conserver son caractère strictement personnel et confidentiel et ainsi éviter toute divulgation prohibée, quelle qu'elle soit. Toute divulgation de la clé sera considérée comme un manquement à la clause de confidentialité stipulée à l'article 9.9 du Contrat susceptible de conduire à la résiliation du Contrat en application de l'article 9.6 du Contrat.

- des supports de formation initiale ;
- du Manuel Opérateur ;
- des catalogues Produits ;
- des conditions générales de vente ;
- de la Charte Graphique.

Opérateur, ayant notamment pour fonction, sans que cette liste ne soit exhaustive, la mise à disposition :
Le Franchisé utilisera le système Intranet qui sera mis à sa disposition par le Franchiséur, par l'intermédiaire du site internet www.deneuville.fr, et dont les fonctionnalités et les modalités d'utilisation sont définies dans le Manuel

4.6.1 Intranet ASSISTANCE COMMERCIALE ET SYSTEMES D'INFORMATION

Le Franchiséur adressera au Franchisé des préconisations d'implantation et de présentation des Produits au sein du Magasin, conformément aux plans de merchandising qu'il lui communiquera et que le Franchisé s'engage à respecter. Il mettra à la disposition du Franchisé, préalablement à l'ouverture du Magasin, pendant au moins deux (2) Journées, et le cas échéant après, en fonction des besoins identifiés par le Franchiséur, un animateur du Réseau afin de l'assister qui aura notamment pour mission de l'assister dans la mise en place du plan merchandising ainsi que dans l'ouverture du Magasin.

Le Franchiséur préconisera au Franchisé un stock de Produits de départ pour l'ouverture du Magasin. Le Franchisé s'oblige à suivre les préconisations communiquées par le Franchiséur afin de présenter à la clientèle lors de l'ouverture une quantité représentative et suffisante des Produits constituant l'assortiment minimum de la gamme de Produits.

4.5 ASSISTANCE AU LANCEMENT DU MAGASIN 4.5.1 Stock de départ

Le Cahier des Charges et l'agencement se caractérisent par une architecture, un code couleur et des dessins spécifiques, dans lesquels le Mobilier s'insère selon une disposition établie. En outre, les éléments du Mobilier sont des œuvres originales de l'esprit et ont été spécifiquement dessinés, créés et produits pour constituer un élément distinctif du Savoir-Faire. Ils sont des lors protégés par le droit d'auteur appartenant au Franchiséur ou à lui cédés pour les besoins des présentes, et le cas échéant par des dépôts de dessins et modèles.

Pour ces raisons, et puisqu'ils sont indispensables au maintien de l'identité de la Marque, et conçus spécialement pour être associés à l'exploitation de celle-ci, le Franchisé s'oblige à s'approvisionner exclusivement auprès du Franchiséur, ou de tout fournisseur référencé par lui, pour l'acquisition du Mobilier.

4.4.2 Mobilier

Le Franchisé reconnaît et accepte que la franchise DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT suppose une standardisation de l'image de Marque. Le Franchisé s'engage à ce que l'agencement intérieur et extérieur respecte la décoration spécifique du Réseau et à se mettre en harmonie avec les normes fixées par le Franchiséur en utilisant le Mobilier spécifiquement conçu pour l'Enseigne.

Tous les frais d'agencement, d'aménagement et de signalétique du Magasin, et d'une manière générale tous les frais liés aux travaux nécessaires pour son ouverture et son exploitation, y compris les honoraires de l'Architecte seront engagés et supportés par le Franchisé.

Le Franchisé assume seul la responsabilité de la réception des travaux. Le Franchiséur ne saurait encourir aucune responsabilité du fait des travaux réalisés.

Les travaux et agencements exclusifs pendant la partie « Mobilier » qui sera exclusivement fabriquée par le prestataire référencé par le franchiséur.

Handwritten initials or marks at the top right of the page.

Le Franchisé reconnaît qu'il est nécessaire pour la gestion du Réseau, que les différents magasins qui le composent disposent d'un outil informatique unifié, compatible tant en termes de langages informatiques que de gestion des procédures, afin de permettre au Franchisé la diffusion des Services et la distribution des Produits et au Franchisé tant d'accéder automatiquement aux chiffres d'affaires réalisés, constituant la base des redevances définies aux articles 8.3 et 8.4 du Contrat, que de s'assurer la constitution d'une base de données clients globale, attachée à la Marque. Le Franchisé pourra utiliser pour assurer la promotion de la Marque.

C'est pourquoi le Franchisé s'engage à louer exclusivement au Franchisé, et/ou le cas échéant, au(x) tiers qui sera(ont) indiqué(s) par le Franchisé, le(s) Logiciel(s), et à respecter les dispositions du Manuel Opérateur relatives au(x) Logiciel(s) et au matériel informatique requis.

Le Franchisé se conformera à toutes les instructions de l'éditeur des Logiciels concernant les modalités d'utilisation des Logiciels.

Le Franchisé devra appliquer les modifications apportées aux Logiciels, utiliser la ou les nouvelles versions des Logiciels, et le ou les nouveaux logiciels déployés au sein du Réseau, et ce, dès leur date de mise à disposition, telle qu'elle sera communiquée au Franchisé par le Franchisé ou le tiers éditeur des Logiciels.

Le Franchisé donne par ailleurs d'ores et déjà son accord à tout changement de Logiciels qui serait initié par le Franchisé dans le cadre de l'exécution du Contrat, le(s) nouveau(x) Logiciel(s) choisi(s) par le Franchisé s'imposant au Franchisé.

Le Franchisé devra s'assurer de toujours disposer d'un accès au réseau Internet. Cet accès Internet devra être fourni par un opérateur de télécommunications tiers sous sa seule responsabilité, selon le libre choix du Franchisé à ses frais. Le Franchisé prend l'engagement de souscrire un contrat d'accès au réseau Internet lui garantissant toujours un débit suffisant pour permettre le fonctionnement rapide et efficace des Logiciels, selon les meilleures pratiques techniques disponibles sur le marché, et s'engage, en cas de panne ou coupure, à rétablir l'accès à Internet et remonter les informations à son Franchisé dans le délai maximum de trois (3) jours.

Le Franchisé s'oblige à toujours disposer de Logiciel(s) permettant l'exploitation du Magasin, conformément aux dispositions du Manuel Opérateur, et s'engage pour cela à conclure un contrat de maintenance des Logiciels selon les spécifications du Franchisé.

Le Franchisé versera directement au Franchisé ou aux éditeurs des Logiciels les prix correspondant à l'achat ou à l'installation des Logiciels et/ou la redevance afférente à l'utilisation, l'hébergement et/ou la maintenance des Logiciels aux conditions tarifaires en vigueur chez les éditeurs des Logiciels et/ou du Franchisé. Le montant de la redevance informatique due au Franchisé par le Franchisé est mentionné à l'article 15.7 du Contrat.

Le Franchisé s'engage à toujours disposer d'un matériel informatique et de caisse compatible avec les Logiciels, ou tout nouveau logiciel qui lui serait substitué, et permettant l'utilisation de celui-ci selon les prescriptions du Franchisé ou de l'éditeur des Logiciels.

(ii) *Base de Données*

L'ensemble des données collectées et traitées par le biais du Logiciel, du site Internet et de manière générale traités suite à la mise en œuvre de tout outil de collecte, dans la mesure où leur collecte a été permise par le positionnement et la notoriété de la Marque constituent une Base de Données spécifique au Franchisé.

Cette banque de données comprend notamment des données de toute nature y compris des données à caractère personnel (ci-après « DCP »).

Intégrant le Réseau du Franchisé, le Franchisé accepte de déléguer le choix du Logiciel au Franchisé pour permettre une homogénéité de traitements des données, y compris ceux portant sur les DCP que le Franchisé collecte.

Les finalités du traitement des DCP intégrées dans la base de Données sont précisées à l'article 8.5.5 du Contrat « Protection des données personnelles ».

En sus de l'introduction des Données dans la Base de Données, le Franchisé pourra saisir, à sa diligence, les données relatives à son exploitation dans sa propre base, dont il définira les caractéristiques et assumera les frais de constitution et de maintenance. Le Franchisé agira en tant que responsable de traitement, au sens de la réglementation applicable et en sera le seul et unique responsable. Lors de la collecte, le Franchisé s'assurera donc que les personnes dont les

données sont collectées et traitées ont donné leur accord non seulement à la collecte de leurs données mais également au transfert de leurs données le cas échéant, dans sa propre base de données. Le Franchisé s'engage à collecter, traiter et utiliser les données personnelles collectées dans le cadre de l'exécution du présent Contrat, et de manière générale à exploiter sa base de données conformément à la loi informatique et liberté n° 78-17 du 6 janvier 1978, modifiée par la loi n°2018-493 du 20 juin 2018, et au règlement UE n°216-679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données.

4.6.3 Stratégie commerciale et marketing

Le Franchisé reconnaît et accepte que la définition de la stratégie commerciale et marketing de l'Enseigne relève de la compétence exclusive du Franchisé. Sa participation à ce titre pourra intervenir dans le cadre des structures de dialogue mises en place dans les conditions ci-après définies.

Le Franchisé assistera le Franchisé par l'organisation de campagnes et d'actions publicitaires tant au plan national qu'au plan local en faveur de la marque DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT et de l'ensemble du Réseau, selon les stipulations de l'article 7 ci-après, et le fera bénéficier de son Savoir-Faire dans ce domaine.

Le Franchisé fera bénéficier le Franchisé de tout perfectionnement des systèmes, méthodes et techniques commerciales DE NEUVILLE/LE MARCHE AU CHOCOLAT dont il conduit l'évolution.

Ainsi, le Franchisé fournira au Franchisé des conseils pratiques de merchandising en terme d'image, de présentation des Produits et plus généralement de services à la clientèle afin d'améliorer l'installation de son local et la présentation des produits.

Le Franchisé fera bénéficier le Franchisé des services préalablement expérimentés dans les « magasins succursales » et mis au point pour s'adapter à l'évolution du marché.

Le Franchisé aura le soutien actif du personnel spécialement affecté à l'animation du réseau de franchise et dont les noms et les fonctions lui seront communiqués lors de la formation initiale.

4.6.4 Congrès annuel

Le Franchisé organisera un congrès annuel, destiné à l'ensemble des membres du réseau.

Le congrès annuel et de manière générale tout événement du Réseau organisés par le Franchisé sont des éléments essentiels du fonctionnement du réseau DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT ; de ce fait, ils constituent des événements majeurs de la vie du réseau.

Le Franchisé s'engage expressément, sauf cas de force majeure, à assister à toutes les réunions de cette nature organisées par le Franchisé.

4.6.5 Visites

Le Franchisé pourra effectuer des visites-bilans afin d'aider le Franchisé à respecter, dans son Magasin, le Savoir-Faire, les méthodes et le Manuel Opérateur DE NEUVILLE ainsi que l'évolution de son savoir-faire.

Ces visites-bilans seront effectuées par un représentant du Franchisé en présence du Franchisé ou de son représentant. Le Franchisé s'engage à réserver le meilleur accueil au représentant du Franchisé, à lui laisser un libre accès au Magasin et à lui permettre d'effectuer sa visite dans des conditions normales. Elles porteront plus précisément sur l'analyse des résultats, le contrôle et le respect des préconisations du Franchisé telles que listées sur le compte-rendu de visite, la mise en place éventuelle d'actions d'animation, de publicité, de communication. Leur résultat sera communiqué au Franchisé, dans un rapport de visite. A l'issue de la visite, le représentant du Franchisé remplira un bordereau de visite qui sera adressé au Franchisé par email. Le Franchisé ou son représentant pourra porter ses observations et/ou réserves par retour d'email.

Dans l'hypothèse où serait constaté par le Franchisé, lors des visites bilans, un manquement grave du Franchisé au respect de l'une de ses obligations, ce dernier devra y remédier dans un délai ne pouvant dépasser 30 (trente) jours, commençant à courir à compter de la date de la notification dudit manquement par lettre recommandée avec accusé de réception, qu'il ait accepté ou non de signer le compte rendu de visite.

Si dans l'intervalle d'un an, deux visites faisaient apparaître le non-respect de plus de 5 (cinq) points énumérés dans le compte rendu de visite sans que le Franchisé n'y ait remédié malgré une mise en demeure, il serait considéré comme portant une atteinte grave à l'image de marque et au réseau de Franchise DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT. Le contrat pourrait alors être résilié dans les conditions de l'article 9.6.

Enfin, le Franchisé pourra également faire procéder à des visites « anonymes » par des professionnels mandatés à cet effet ou du personnel interne au Réseau qui ne dévoileront pas leur identité, notamment afin d'apprécier, comme un client « normal » la qualité du service et de l'accueil de la clientèle par le Franchisé, la présentation des produits, la mise en œuvre des conseils dispensés par le Franchisé et le respect des particularismes du Savoir-Faire.

- Dans ce cadre, le Franchisé s'engage notamment à :
- assurer à la clientèle un service de qualité irréprochable,

L'image de marque et le Savoir-Faire sont des éléments fondamentaux de la relation des parties. Leurs applications et leurs évolutions sont reprises dans le Manuel Opérateur remis au Franchisé à la signature des présentes.

ARTICLE 5 - LES OBLIGATIONS DU FRANCHISÉ

5.1 RESPECT GENERAL DE L'IMAGE DE MARQUE ET DU SAVOIR-FAIRE

Cet allinea relatif à la qualification du rôle du Franchisé dans l'opération de référencement s'applique à toute stipulation du Contrat visant un référencement de fournisseur, exclusif ou non. Les biens ou services seront acquis par le Franchisé aux conditions générales et particulières de vente et au tarif en vigueur chez le Franchisé ou le(s) fournisseur(s) référencé(s) à la date de la commande. Le Franchisé s'engage à respecter les conditions générales et particulières de vente ou de prestation des fournisseurs référencés ou du Franchisé, dont il reconnaît et accepte expressément leur caractère évolutif. Il est en outre rappelé à nouveau et en tant que de besoin que le Contrat ne confère au Franchisé aucune exclusivité de fourniture desdits biens ou services et notamment des Produits.

Dans l'hypothèse d'achat des Produits, de Mobilier, ou de toute autre bien ou service en application des présentes auprès des fournisseurs référencés par le Franchisé, l'opération de référencement s'entend comme la présentation, par le Franchisé au Franchisé, du fournisseur tiers, de ses conditions de vente, notamment de prix, et de ses produits ou services. L'évolution de ces conditions sera portée à la connaissance du Franchisé par le Franchisé ou le fournisseur référencé. Le Franchisé agit, dans le cadre de cette opération de référencement, comme un courtier. Dans ce cadre, le rôle du Franchisé est donc limité à la mise en relation des parties à l'opération de vente ou de prestation. Le Franchisé est informé que le Franchisé pourra recevoir du ou des fournisseur(s) référencé(s) une ou des commission(s) de courtage, du fait de la mise en relation réalisée et des ventes conclues successivement. En aucun cas, le Franchisé n'est mandaté par le Franchisé à l'effet de négocier les conditions de vente, notamment de prix, avec des tiers et ne peut être qualifié de mandataire. S'il négocie des conditions d'approvisionnement cadres, il ne fait que stipuler pour autrui.

4.7.2 Rôle du Franchisé - Référencement

Le Franchisé communiquera régulièrement au Franchisé un tarif tenu à jour. A cet égard, les prix ultérieurement pratiqués seront ceux figurant aux tarifs en vigueur au jour de passation de la commande. Ils sont susceptibles d'évolution ce que le Franchisé déclare accepter expressément, sous réserve d'avoir reçu préalablement une information sur les nouveaux prix applicables en conformité avec les stipulations desdites conditions générales de vente. Catalogue Produits. et de règlement sont détaillés dans les conditions générales de vente du Franchisé remises au Franchisé et dans le Les tarifs pratiqués à ce jour, les remises et primes, ainsi que les conditions de passation des commandes, de livraison dont il estime avoir besoin pour satisfaire les besoins de sa clientèle. des gammes de produits obligatoires stipulées à l'article 6.1, les produits qu'il souhaite commander et les quantités Toutefois, il est entendu que le Franchisé détermine lui-même, en toute liberté et en toute indépendance, sous réserve de la clientèle en fonction des contraintes et des critères locaux spécifiques. choix de l'assortiment le mieux adapté au Magasin, susceptible de satisfaire à tout moment les besoins et les attentes spécialisés pour l'aider dans la détermination d'un stock minimum de Produits, objets de la franchise, ainsi que dans le Le Franchisé pourra également à la demande du Franchisé faire bénéficier celui-ci de son expérience et de ses services à ce que celui-ci puisse être servi en Produits, conformément à sa demande, pour satisfaire les besoins de la clientèle. de ses fournisseurs référencés et à mettre à la disposition du Franchisé sa logistique d'approvisionnement, de manière Le Franchisé s'engage, en conséquence, à faire assurer l'approvisionnement régulier du Franchisé par l'intermédiaire à des spécifications objectives de qualité, commercialisées sous sa marque et faisant l'objet de la présente franchise. identité et sa réputation, le Franchisé a mis au point et sélectionné des produits fabriqués pour son compte répondant En vue d'assurer l'homogénéité et la qualité des Produits distribués par le Réseau, indispensables à préserver son

4.7.1 Approvisionnement en Produits

4.7 ASSISTANCE EN MATIERE D'APPROVISIONNEMENT

Ces visites ont pour objectif de permettre au Franchisé d'être évalué dans des conditions « réelles », facilitant ainsi l'aide fournie par le Franchisé dans la mise en place de la politique commerciale adaptée au Franchisé.

les mettre en œuvre.

Le Franchiséur Notifera au Franchisé la mise en place de ce système, sans que le présent article qui constitue une anticipation de la mise en œuvre possible d'opérations promotionnelles ne constitue un engagement du Franchiséur de

- Dans le cadre de la mise en œuvre des opérations promotionnelles, le Franchisé s'obligera à :
- respecter strictement la PLV et l'LLV définies spécifiquement par le Franchiséur ;
- acquiescer les Supports de communication dans les conditions précisées à l'article 3.2.6 du Contrat.

celui-ci aurait supportée de ce fait.
comportement pourrait relever. Il garantit financièrement le Franchiséur des conséquences de toute condamnation que en résultat au regard des réclamations tant des consommateurs que des administrations compétentes dont ce Franchisé ne mettrait pas en œuvre la promotion annoncée, il sera seul responsable des conséquences qui pourraient toute communication publique, que le Franchisé n'y participe pas. Au cas où en l'absence d'une telle Notification, le quinze (15) jours ouvrés avant l'opération promotionnelle en cause, de telle sorte que celui-ci puisse mentionner dans souhaiterait néanmoins ne pas participer à l'une des opérations prévues, il devra le Notifier au Franchiséur, au moins promotionnelles organisées par le Franchiséur afin de ne pas nuire à l'image de la Marque. Au cas où le Franchisé sur les marges du Franchisé réalisées dans ce cadre, ce dernier s'engage à participer régulièrement aux campagnes et/ou Dès lors que l'opération promotionnelle envisagée influe sur les prix de prestation des Produits par le Franchisé et/ou

l'exploitation du Magasin.
Franchiséur et n'ayant aucun impact sur les prix de vente des Produits et/ou sur ses marges réalisées dans le cadre de Le Franchisé s'engage à mettre en œuvre l'ensemble des opérations promotionnelles qui seront initiées par le

cas par cas, les annonces des opérations promotionnelles à venir sur une périodicité définie par le Franchiséur.
sur la politique de promotion des Produits objet d'une communication publique. A ce titre, il recevra du Franchiséur au Dans cette hypothèse, en sa qualité de membre du Réseau sous l'Enseigne, le Franchisé sera destinataire d'informations

Le Franchiséur pourra mettre en place des opérations promotionnelles portant sur ses Produits.

5.3 OPERATIONS PROMOTIONNELLES

Le positionnement prix de l'enseigne est défini par référence aux prix de vente conseillés que le Franchiséur peut communiquer au Franchisé.

Toutefois, l'unité du Réseau suppose une cohérence en termes d'image de Marque. Le prix de vente à la clientèle des Produits est l'un des facteurs déterminant de cette cohérence et impacte directement l'image de l'Enseigne et sa performance.

Le Franchisé est un commerçant indépendant. A ce titre, il détermine librement ses prix de vente et dispose de la maîtrise de ses marges.

5.2 PRIX DE VENTE A LA CLIENTELE

l'Enseigne.
- n'adopter en aucune circonstance un comportement qui puisse nuire à l'image de la Marque et à la réputation de

- veiller à ce que sa réputation commerciale ne soit pas suspectée ;

ou formalité et obtenir toute autorisation, habilitation et agréments nécessaires à l'exploitation du Magasin ;

- maintenir le Magasin ouvert et exploité, veiller au parfait état du Magasin, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur, s'assurer notamment du strict respect des règles d'hygiène, de propreté et de nettoyage, procéder à toute déclaration

vis de la clientèle ;

- veiller à adopter, et faire adopter à chaque membre du personnel un comportement délicat, loyal et adapté vis à

- se conformer exactement au Savoir-Faire et au Manuel Opératoire ;

œuvre dans le choix de son personnel et dans l'accomplissement de sa mission pour satisfaire à cette obligation ;

- étant conscient de ce qu'il a une obligation de diligence et de compétence vis à vis de la clientèle, à tout mettre en

- œuvrer pour l'unicité et la cohérence du Réseau auquel il appartient.

standard de qualité,

- veiller à la bonne renommée de la franchise DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT, qui est pour le public un

5.7 EXPLOITATION DU MAGASIN DE NEUVILLE

En dehors des opérations promotionnelles organisées par le Franchisé, le Franchisé a le droit d'organiser les actions de promotion des Services et/ou Produits qu'il souhaite. Il s'engage toutefois, dans le cadre de ces opérations, à respecter l'image de la Marque.

Dans cette hypothèse, le Franchisé s'engage à faire préalablement et formellement agréer, par écrit, toutes opérations promotionnelles et tous supports promotionnels par le Franchisé afin qu'il s'assure du respect de la Charte Graphique et de l'image de la Marque, le contrôle du Franchisé ne portant que sur ces points. Aucune opération de promotion des ventes ne pourra être mise en œuvre par le Franchisé à défaut d'agrément préalable du Franchisé, le silence gardé par le Franchisé au-delà d'un délai de quinze (15) jours ouvrés suivant la communication par le Franchisé au Franchisé des opérations promotionnelles et des supports promotionnels envisagés valant agrément.

5.4 FIDELISATION DE LA CLIENTELE

Le Franchisé pourra en outre mettre en place un système de programme de fidélité. Dans ce cas, le Franchisé s'oblige à proposer la carte de fidélité aux clients du Magasin et à respecter scrupuleusement les règles de fonctionnement des programmes de fidélisation de la clientèle. Cet engagement est déterminant pour assurer la satisfaction de la clientèle tout comme le respect des règles légales et réglementaires en matière de promotion des ventes et de publicité.

Les données clients recueillies dans le cadre du programme de fidélisation pourront être utilisées par le Franchisé pour l'envoi de courriels personnalisés d'entretien de la relation client et des newsletters de l'enseigne, et plus généralement au soutien de toute action de promotion des ventes.

5.5 VITRINES

Le Franchisé devra impérativement suivre toutes les prescriptions du Franchisé pour l'aménagement des vitrines et respecter les règles de merchandising et de présentation propres aux produits commercialisés sous l'enseigne Le Franchisé reconnaît et accepte que l'aménagement des vitrines constitue un élément important de la politique marketing et du Savoir-Faire de la société DE NEUVILLE.

Dès lors, le non-respect par le Franchisé des conseils dispensés par la société DE NEUVILLE en la matière représente un risque commercial que le Franchisé choisit d'assumer. Sous réserve le cas échéant des opérations promotionnelles faisant l'objet de l'article 5.3 ci-après, il s'oblige à commander et mettre en place l'ensemble des vitrines spécifiées par le Franchisé.

Le Franchisé s'engage par ailleurs à respecter les dispositions du Manuel Opérateur relatives à l'exposition et la présentation des Produits et notamment les plans de merchandising.

5.6 EVOLUTION DU SAVOIR-FAIRE

Le Franchisé reconnaît l'importance et la nécessité de l'adaptation du Savoir-Faire.

Les évolutions seront décidées par le Franchisé qui demeure le seul titulaire du Savoir-Faire et qui en conserve la maîtrise.

Dans une telle hypothèse et afin de préserver l'image commune du Réseau, le Franchisé s'engage, si le Franchisé le requiert, à modifier à ses frais exclusifs, les agencements et les aménagements extérieurs et intérieurs du Magasin, les couleurs et d'une manière générale les éléments caractéristiques du réseau DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT installés dans son Magasin, pour les harmoniser aux nouvelles normes d'application générale de tout le Réseau DE NEUVILLE qui seraient fixées par le Franchisé.

Ces modifications devront être effectuées par le Franchisé dans un délai maximum de douze (12) mois à compter de la notification faite par le Franchisé. A défaut de se conformer à la demande du Franchisé dans ce délai, le Franchisé sera tenu de verser au Franchisé une indemnité d'un montant de quinze mille (15.000) euros dès lors que le Franchisé lui aura Notifié la mise en œuvre de la présente clause.

Il est précisé que le Franchisé ne pourra toutefois pas imposer au Franchisé des travaux dont le coût serait d'un montant supérieur au montant des travaux réalisés pour l'agencement initial du Magasin amortis à la date de notification par le Franchisé de la demande d'application du présent article, pour les travaux de gros, second œuvre, d'agencement et de mise aux normes.

Ne sont pas compris dans cette somme, les frais d'entretien courant que le Franchisé devra engager pour maintenir l'image de son local, conformément aux prescriptions du Manuel Opérateur DE NEUVILLE.

En conséquence, le Franchisé s'oblige, sans délai, à remplacer, réparer, repeindre, remettre à neuf, tout bien, tout équipement qui aura été endommagé ou sera détérioré, même par l'usure normale.

5.7.1 Respect des normes

Le Franchisé s'engage à respecter et à n'utiliser exclusivement dans l'exploitation de son Magasin, que les méthodes, Produits, site Internet et système qui lui auront été communiqués ou qui auront été agréés par le Franchisé à l'exclusion de tous autres, et ce, conformément au Manuel Opérateur. A ce titre, le Franchisé devra respecter les dispositions spécifiques du Manuel Opérateur applicable au Format, tel que défini à l'article 16, du Contrat, pour l'exploitation du Magasin.

De même, le droit d'usage de tous les éléments publicitaires, formules, dispositifs, éléments remis par le Franchisé et d'une manière générale, méthodes et techniques pour l'exploitation d'un Magasin en Franchise DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT et tous autres éléments caractéristiques de la Franchise, sera limité à l'exploitation du Magasin spécifiée à l'article 12 du Contrat.

Le Franchisé s'engage à maintenir son Magasin dans le plus strict respect du Savoir-Faire, notamment en ce qui concerne le Mobilier et les marchandises qui doivent demeurer à la place convenue. Le Magasin doit également toujours offrir un niveau de propreté irréprochable.

5.7.2 Personnel

Le Franchisé devra faire le nécessaire pour avoir en permanence un personnel suffisant et qualifié pour exploiter d'une manière satisfaisante le Magasin.

Le Franchisé devra veiller à ce que son personnel prenne l'engagement, dans la limite de ce qui le concerne, de respecter les obligations du présent contrat, sous sa responsabilité propre, notamment pour les clauses de non-concurrence et de secret (articles 9.8 et 9.9).

Le Franchisé veillera, sous sa responsabilité, à la parfaite tenue, à la fois vestimentaire et comportementale, de son personnel.

Tout manquement à ces obligations sera imputable au Franchisé et pourra lui être reproché par le Franchisé.

5.7.3 Respect des lois, règlements et usages professionnels

Le Franchisé s'engage expressément à respecter en tous points la réglementation applicable à son activité et/ou à ses locaux.

Le Franchisé veillera ainsi notamment au respect de la réglementation en matière sociale, d'urbanisme, sanitaire et d'hygiène et sécurité.

Quant à la réglementation relative à la sécurité alimentaire qui revêt une importance essentielle et déterminante dans le cadre des présentes, le Franchisé s'engage, sous sa responsabilité pleine et entière, à respecter les consignes spécifiques dans le Manuel Opérateur, notamment relatives aux dates limite d'utilisation optimum (DLUO) et à ne pas mettre en vente de Produits de qualité non loyale et non marchande. Le Franchisé veillera au respect des chaînes de conservation alimentaire des Produits dès qu'ils lui auront été livrés.

A ce titre, le Franchisé devra veiller à la conservation constante des Produits à une température adaptée, dans des conditions d'hygiène irréprochables.

Le Franchisé s'engage également à faire effectuer périodiquement et de manière régulière des opérations de dératisations, de désinsectisations et de contrôle d'hygiène de ses locaux et de ses méthodes de conservation.

En cas de non-respect par le Franchisé de l'une de ces obligations essentielles, le Contrat pourrait être résilié de plein droit par le Franchisé aux torts exclusifs du Franchisé, dans les conditions de l'article 9.6 du Contrat.

5.7.4 Autre activité du Franchisé

L'activité du Franchisé, au sein du Magasin objet de la présente Franchise ou en dehors, devra être affectée exclusivement à l'exploitation d'une activité sous l'Enseigne pour commercialiser, conformément au Contrat, uniquement les Produits agréés par le Franchisé, décrits à l'article 6. A défaut de respect de cette obligation, le Franchisé sera en droit de prononcer la résiliation du Contrat de franchise aux torts exclusifs du Franchisé et/ou d'exiger, à première demande, une indemnité à titre de dommages et intérêts non forfaitaires d'un montant de 25.000 (vingt-cinq mille) euros sans préjudice de tous autres droits et recours, sauf accord entre les deux Parties.

L'Associé s'engage à ne pas exercer d'activités concurrentes à celle objet des présentes pendant toute la durée du Contrat. Dans le cas où il exercerait d'autres activités il s'engage à désigner un Responsable pour le Magasin

5.7.5 Comportement loyal et de bonne foi

Le Franchisé s'engage à toujours se comporter vis-à-vis du Franchisé et des autres membres du réseau comme un commerçant et un partenaire loyal et de bonne foi. L'obligation de loyauté du Franchisé, ainsi que celle du Franchisé dans leur collaboration sont essentielles et déterminantes du présent contrat.

En conséquence, les parties devront à tout moment vérifier et ne se communiquer mutuellement que des informations sincères, la qualité de chaque information étant essentielle à l'établissement et au bon déroulement des relations contractuelles.

Dans ce cadre notamment, le Franchisé s'engage, dans les six (6) mois de la signature du Contrat, à opérer toute vérification nécessaire quant aux informations qui lui ont été fournies par le Franchisé pendant la phase précontractuelle, le Franchisé se tenant pour sa part à disposition du Franchisé pour répondre dans ce cadre, et dans la mesure du possible, à ses questions et lui fournir le cas échéant toute justification raisonnablement requise par le Franchisé à ce titre.

Le Franchisé s'engage à ne communiquer aucune information, par voie orale ou écrite, qui soit trompeuse, fautive, partielle ou de nature tendancieuse, à d'autres franchisés, partenaires, et à tout tiers, et dont la conséquence pourrait être notamment une déstabilisation du Réseau, qui se traduirait par exemple, sans que cette liste doive être considérée comme limitative :

- par la volonté manifestée de vouloir quitter le Réseau ;
- par la formulation de revendications, assortie de menaces de nullité, de résiliation ou d'actions judiciaires à l'encontre du Franchisé ;
- par le refus de régler les redevances, exprimé directement ou par la simple révocation des autorisations de prélèvement, assorti ou non de revendications formulées vis-à-vis du Franchisé ;
- par la circularisation à des tiers d'un courrier type de protestations ou de griefs au Franchisé visant ou non l'acquisition de la clause résolutoire ;
- par l'incitation d'autres franchisés à l'inexécution de leur contrat ;
- par l'incitation du personnel du Franchisé à l'inexécution de leurs contrats ou le débouchage de ce personnel ;
- par la diffamation du Franchisé ou le dénigrement de la Marque, du Savoir-Faire ou des Produits, quel que soit le média utilisé.

Le Franchisé étant une personne morale, l'Associé s'engage à détenir pendant toute la durée du Contrat, la majorité des titres représentatifs du capital et des droits de vote de la personne morale, et à en être dirigeant afin d'assurer en permanence un réel contrôle de la gestion du Magasin.

Pendant la durée du Contrat et sauf accord préalable et écrit du Franchisé, le Franchisé ne pourra employer ou chercher à employer directement ou indirectement une personne employée par le Franchisé, une de ses filiales ou par tout franchisé DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT.

5.7.6 Promotion de la Marque par Internet

5.7.6.1 Site Internet du Franchisé

Le Franchisé a créé un site Internet à vocation institutionnelle et marchande, accessible via l'adresse www.deneuville.fr et qui comporte, outre une présentation du Franchisé et de l'offre des Produits du Réseau, une interface marchande qui permet, ces fonctionnalités étant évolutives, ce que reconnaît le Franchisé, la commande de Produits en ligne par les clients.

5.7.6.2 Présence Internet pour les Franchisés

(!) Mise en avant des boutiques sur le site Internet Franchisé

Chaque boutique franchisée bénéficiera d'une page de présentation sur le site Internet, hébergée à l'adresse du nom de domaine du Franchisé ou le cas échéant sur un sous-domaine.

La création, l'hébergement et le développement de cette page ne fera pas l'objet d'une facturation complémentaire aux redevances contractuelles par le Franchisé y compris concernant les frais et coûts liés à la mise en place du service de click & collect par le Franchisé tel que prévu ci-après, qui seront supportés par le Franchisé dans le cadre de l'assistance qu'il preste au Franchisé.

Cette page permettra aux internautes de prendre connaissance d'informations locales telles que :

- Le plan d'accès au magasin.
- Les horaires d'ouverture.
- Des photos du magasin.
- Et toutes autres informations locales qui seront jugées pertinentes par le Franchisé.

Le Franchisé pourra modifier ou demander la modification des informations concernant son Magasin, le cas échéant par l'intermédiaire du Logiciel. A cet égard, le Franchisé sera seul responsable du contenu qu'il insérera dans la page le concernant et s'engage à faire son affaire de tout litige, quel qu'en soit la nature, qui pourrait être engagé par quelque

personne que ce soit, concernant le contenu de qu'il aura inséré.

Cette page de présentation pourra être reliée à tout outil de référencement du Magasin sur internet du Franchisé. Les Parties conviennent que le Franchisé sera propriétaire de toutes les pages créées sur ces outils de référencement. A cet égard, le Franchisé pourra gérer, modifier et mettre à jour ces pages et le cas échéant les supprimer.

(!!!) Click & Collect

La page internet du Franchisé pourra comporter une fonctionnalité marchande, conçue et programmée par le Franchisé ou ses fournisseurs référencés à titre exclusif, accessible à l'adresse IP associée au nom de domaine choisi par le Franchisé, pour présenter son activité en lien avec l'exécution du Contrat, promouvoir les Produits et les Services, et permettre la commande en ligne des Produits au consommateur final à retirer au sein de l'espace de retrait aménagé dans le Magasin selon les prescriptions définies par le Franchisé dans son Manuel Opérateur, dit système de « Click & Collect ». Le Client final pourra ainsi soit visualiser les Produits sur la page marchande du site national puis choisir le magasin dans lequel il souhaite retirer sa commande en Click & Collect, soit accéder directement à la page internet dédiée au Franchisé et réaliser sa commande en Click & Collect

Le Franchisé s'engage à contracter avec le fournisseur référencé à titre exclusif par le Franchisé pour garantir la sécurité des paiements et des données de paiement en ligne, afin de préserver l'image de la Marque. Le Franchisé donnera dans ce cadre mandat de collecte des données de paiement, de facturation pour compte et d'encaissement au prestataire référencé à titre exclusif.

Il est expressément précisé que ce service complémentaire de click & collect ne sera mis en place que sous réserve d'un taux d'adhésion de 35% des membres du Réseau à sa mise en place, ce que le Franchisé reconnaît et accepte. A défaut, ce service ne sera pas proposé.

Le Franchisé détermine seul les prix des Produits et sélectionne les Produits qu'il propose en Click & Collect parmi ceux listés par le Franchisé. Dès lors qu'il sélectionne un Produit il s'engage à s'assurer de la disponibilité du Produit concerné au sein de son Magasin. A cet égard, il s'engage à vérifier au minimum quotidiennement ses stocks et indiquer le cas échéant l'indisponibilité du(des) Produit(s) proposé(s) sur sa page. Il s'engage également, à s'assurer qu'il propose l'option Click & Collect aux consommateurs pendant les temps d'ouverture de son Magasin. Le Franchisé pourra désactiver sur sa page l'option click & collect. Toutefois, afin de préserver l'image de la Marque et d'assurer une satisfaction des clients du Réseau, il s'engage à ne pas désactiver cette option pendant plus de 4 (quatre) semaines par an sauf accord préalable écrit du Franchisé.

Pour chaque commande refusée par le Franchisé, le Franchisé lui facturera les coûts de fonctionnement liés à la commande refusée par le Franchisé tels que facturés par le(s) prestataire(s) du Franchisé, au jour de la signature des présentes, le coût facturé par le prestataire du Franchisé à ce dernier pour chaque commande passée par le service Click & Collect est de 2,35 € par commande, ce coût pourra être amené à évoluer, ce que le Franchisé accepte et reconnaît. Il s'engage en outre à ne pas refuser plus de 20% (vingt pourcent) des commandes en volume par mois passées via le service de click & collect. A défaut le Franchisé pourra suspendre le service de Click & Collect de la page du Franchisé, étant rappelé que le Franchisé supporte l'intégralité des coûts liés au fonctionnement technique du service Click & Collect dont notamment une commission payée au prestataire pour chaque commande passée en Click & Collect.

Afin de préserver l'homogénéité de l'image du Réseau, le Franchisé s'engage à ouvrir et exploiter un espace de retrait habillé par une signalétique à la Marque tel que définie par le Franchisé dans le Manuel Opérateur. La pose de cette signalétique est à la charge financière du Franchisé.

Le Franchisé reconnaît et accepte qu'il est seul responsable du service après-vente concernant les Produits vendus via sa page dédiée et qu'il supporte les frais de commissions de paiement par carte bancaire des clients ayant choisi sa boutique pour l'achat et le retrait des Produits. Le Franchisé pourra, administrer ces pages pour y insérer des contenus et y exprimer sa politique commerciale, sous réserve :

- de toujours s'assurer du respect de la Charte graphique et du Savoir-Faire ;
- de ne pas modifier les règles d'architecture de site et de navigation telles que définies par le Franchisé, de ne pas modifier sa programmation ;
- de respecter les prescriptions du Franchisé s'agissant de la présentation des Services vendus en

LD

Le Franchisé s'engage, au choix du Franchiséur, à la cessation des effets du Contrat, soit à céder gratuitement au Franchiséur le compte et/ou la page créée conformément aux stipulations du présent article, soit à fermer tous les

A défaut de se conformer à ces prescriptions, le Franchisé accepte de fermer le compte concerné à première demande

Le Franchisé devra animer cette page selon les prescriptions du Manuel Opérateur.

relatif au Magasin.

post du Franchiséur, lequel pourra décider pour faciliter le travail du Franchisé, de le diffuser lui-même sur le compte Franchiséur à sa réponse, en l'en informant préalablement. Le Franchisé relayera et animera sur sa page chacun des Le Franchisé s'engage à traiter immédiatement tout commentaire négatif relatif à la Marque et à associer le toujours s'assurer du respect de la Charte Graphique et de l'image de la Marque.

Le Franchisé s'engage à ce que le contenu de son profil en ligne sur les réseaux sociaux ne porte uniquement que sur les Produits du Franchiséur, à signaler sa qualité de membre du Réseau, à reproduire la Marque sur son profil, à définir par le Franchiséur.

Le Franchisé s'engage, à animer de manière suffisante son profil en ligne sur les réseaux sociaux, selon les modalités Le Franchisé s'engage à fournir un accès éditeur sur cette page au Franchiséur pendant toute la durée du Contrat. Franchiséur ne vaut pas validation dudit compte et/ou de ladite page.

page sur un réseau sociale à la faire valider préalablement et par écrit au Franchiséur. L'absence de réponse du une page sur le réseau social concerné. Le Franchisé s'engage, avant toute ouverture/création de compte et/ou de Dans ce cas, il devra en informer préalablement et par écrit le Franchiséur, de son intention, de créer un compte et/ou Le Franchisé pourra utiliser la Marque sur un profil en ligne qui lui sera dédié sur les réseaux sociaux.

(iv) Réseaux sociaux

que des pages sur lesquelles les Produits seront présentés. 'agrement préalable exprès et écrit du Franchiséur de la plateforme sur laquelle il souhaite diffuser les Produits ainsi En outre, avant de procéder à toute vente de Produits sur un Site internet de Tiers, le Franchisé s'engage à obtenir Charte Graphique, de la sécurité des données et/ou des moyens de paiement.

prescriptions décrites dans le Manuel Opérateur concernant notamment le respect de l'image de la Marque, de la pas de respecter l'univers de la Marque et/ou qui ne fourniraient pas un environnement correspondant aux tiers et/ou inclure les Produits dans des offres d'achats groupés, dès lors que les sites en question ne permettraient Afin de préserver l'image de la Marque, il est interdit au Franchisé de diffuser les Produits via des sites de distributeurs (iii) Site internet de tiers

spécifiquement la clientèle qui serait établie sur un territoire exploité par le Franchiséur ou un autre membre du Réseau. Il ne devra en aucune manière procéder à des ventes de Produits par le biais notamment d'e-mailings, d'achat de mots clés locaux dans le cadre des campagnes GOOGLE ADWORDS ou toute autre technique de vente active, visant ci-dessus.

domaine et/ou de l'utiliser comme lien hypertexte ou Meta Tag ou qui ne respecteraient pas les prescriptions énoncées A l'exception des pages exploitées par le Franchisé sur le site internet du Franchiséur, il est interdit au Franchisé d'ouvrir un site internet ayant une fonctionnalité marchande utilisant la Marque et/ou le logo DE NEUVILLE en tant que nom de

procédure et à indemniser le Franchiséur le cas échéant de tout préjudice subi. contenu de ceux-ci, le Franchisé s'engage expressément et irrévocablement à assister le Franchiséur durant ladite l'encontre du Franchisé pour reconnaître sa responsabilité ou prononcer une sanction à son égard sur la base du décision de quelque juridiction ou tribunal que ce soit, y compris arbitral, devenu exécutoire, devait être rendue à de ceux-ci. Si toutefois, pour quelque raison que ce soit, une action devait être engagée contre le Franchiséur et une tout litige, quel qu'en soit la nature, qui pourrait être engagé par quelque personne que ce soit, concernant le contenu Le Franchisé sera seul responsable du contenu qu'il insèrera sur ces pages. Le Franchisé s'engage à faire son affaire de

notamment les délibérations de la Cnil en vigueur concernant les cookies et autres traceurs sur sa page internet. Le Franchisé s'engage à respecter la réglementation en vigueur relative à la protection des données personnelles et

- que le contenu soit en lien avec les activités du Franchisé dans le cadre du Contrat. ligne;

Le Franchisé s'engage à souscrire une police d'assurance portant sur le Magasin et à la communiquer au Franchiséur. Cette police le garantira, pendant toute la durée du contrat, pour tous les risques relatifs à son exploitation commerciale et pour sa responsabilité civile professionnelle (y compris celle du fait des produits) tant en sa qualité de chef d'entreprise, en cas d'exploitation en nom propre, qu'en sa qualité de représentant légal d'une personne morale, en cas d'exploitation par l'intermédiaire d'une société. Tous les risques doivent être couverts non seulement au titre des dommages corporels, matériels et immatériels pouvant être causés dans le cadre de l'exploitation du Magasin DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT mais aussi en cas de perte d'exploitation pour quelque cause que ce soit. Le contrat garantissant les pertes d'exploitation devra notamment couvrir le paiement des redevances dues au Franchiséur. Il est ici précisé que dans l'hypothèse d'une interruption d'activité, le calcul du montant des redevances dues au Franchiséur se fera sur la base de la moyenne des redevances dues à ce dernier pendant les douze derniers mois précédant l'interruption d'activité.

5.8 ASSURANCES

Le Franchisé s'engage expressément à installer ce matériel. Il en supportera le coût d'installation et de fonctionnement. En tout état de cause, le Franchisé devra répondre à toute demande de renseignements émanant du Franchiséur sur la situation commerciale, financière et technique de son exploitation et lui communiquer toutes informations utiles. Dans l'hypothèse où le Franchisé se refuserait à la communication des informations et documents précités et opposerait une résistance fautive aux communications et/ou mesures que le Franchiséur est en droit de solliciter, le contrat pourra être résilié à ses torts exclusifs dans les conditions de l'article 9.6 du présent contrat.

A titre de réciprocité, le Franchiséur s'engage à fournir au Franchisé, sur simple demande de sa part, une copie des comptes du dernier exercice clos.

L'utilisation du site Internet du Franchiséur suppose que le Franchisé s'équipe d'un ordinateur et d'une connexion à Internet.

Les informations requises du Franchisé seront transmises par le biais du site Internet du Franchiséur dont les modalités sont indiquées dans le Manuel Opérateur.

déclaration qui viendrait s'y substituer.

- Au plus tard le 31 janvier de chaque année, sa Déclaration Annuelle des Données Sociales (DADS) ou de toute locaux, pour l'année en cours et les deux années précédentes ;

- En outre, compte tenu de l'importance de ces informations pour le Franchiséur qui doit être en mesure d'avoir une parfaite visibilité sur la situation de son Franchisé, le Franchiséur pourra, après une mise en demeure restée 15 (quinze) jours infructueuse, faire réaliser, aux frais du Franchisé, un audit de l'intégralité de ses comptes, dans ses détails et complets, certifiés par un expert-comptable ou un commissaire aux comptes ;

- Dans les 3 (trois) mois suivant la fin de chaque exercice social, le Franchisé fera établir, à ses frais, et communiquera au Franchiséur des états financiers annuels comprenant au moins un bilan, un compte de résultat et des annexes, A défaut, le Franchisé commet un manquement contractuel préjudiciable au Franchiséur et au réseau.

- Le panier moyen ;

- Le nombre de clients ;

- Les ventes aux entreprises ou comités d'entreprises ;

- Les ventes au détail ;

minimum :

H.T. du mois considéré, ventilé en fonction des indications contenues dans le Manuel Opérateur et contenant au moins :
 - Chaque fin de mois, le Franchisé s'engage à communiquer sur le site Internet du Franchiséur, son chiffre d'affaires que ce soit une communication par le Logiciel n'était pas possible, les informations suivantes :

Afin de permettre au Franchiséur d'avoir connaissance d'informations nécessaires à la bonne gestion de l'ensemble du Réseau, dans l'intérêt de chacun de ses membres, le Franchisé communiquera au Franchiséur, par le biais du Logiciel ou le cas échéant spécifiquement par courrier ou tout moyen spécifié dans le Manuel Opérateur si pour quelque raison

5.7.8 Rapports d'activité

Le Franchiséur rappelle qu'il existe une déontologie propre au Réseau, matérialisée dans le Manuel Opérateur, faisant appel aux notions d'éthique, de confraternité, de professionnalisme, de transparence, de solidarité et de responsabilité, partagées par tous les membres du réseau et que le Franchisé s'engage à respecter.

5.7.7 Déontologie interne au réseau

comptes et pages créés.

6.1.2 Les Produits Complémentaires
Les fournisseurs des Produits Complémentaires ont été sélectionnés par la société DE NEUVILLE pour leur rapport qualité/prix, le Franchisé s'efforçant de garantir par ailleurs un prix inférieur pour ces produits par rapport au prix

pas distribué par le Franchisé ou le cas échéant, acquis auprès d'un fournisseur référencé par le Franchisé.
Sauf accord écrit du Franchisé, le Franchisé s'interdit de vendre tout produit relevant de cette catégorie qui ne serait Les Produits Obligatoires sont ceux identifiés au catalogue produits inclus dans le Manuel Opérateur.

chaque fournisseur et sont contrôlées de façon permanente par un Service Qualité interne à la société DE NEUVILLE. recettes et de quelques moules exclusifs. Ces normes de qualité très élevées pour maintenir sa réputation et l'utilisation de Le Franchisé impose en effet des normes de qualité très élevées pour maintenir sa réputation et l'utilisation de représentation par la société DE NEUVILLE d'une grande tradition du chocolat français.

Cette obligation d'approvisionnement exclusif de la gamme de Produits Obligatoires trouve son fondement dans la fourniture de références par lui-même.
cette catégorie de produits, que des produits fabriqués, distribués, et/ou commercialisés par le Franchisé ou des essentielle et déterminante de la présente relation contractuelle, le Franchisé s'engage formellement à ne vendre, pour Afin de préserver la réputation, l'identité commune et l'homogénéité du Réseau, ce qui constitue une condition

6.1.1 Les Produits Obligatoires

Il existe trois gammes de Produits : les Produits Obligatoires, Complémentaires et Extérieurs.

Produits.
De la même manière, le Franchisé pourra proposer au Franchisé l'ajout de nouveaux produits dans la liste des provisoirement ou définitivement certains produits. Il communiquera alors au Franchisé la liste actualisée des Produits. l'évolution de la concurrence. Le Franchisé pourra ainsi modifier unilatéralement cette liste, l'augmenter ou retirer Il est expressément appelé que la liste des Produits pourra évoluer, pour tenir compte des besoins du marché et de la méthode de suivi et de contrôle de la commercialisation des Produits et de leur qualité.

- de la définition du Savoir-Faire de l'Enseigne ;
- de la définition de la gamme des Produits proposés dans les magasins exploités sous l'Enseigne ;
- de la définition des méthodes commerciales ;

Le Franchisé reconnaît expressément au Franchisé le droit à la maîtrise exclusive :
Produits étant un élément central du Savoir-Faire, déterminant direct de l'image de la Marque.
reconnait par conséquent expressément au Franchisé le droit exclusif à la maîtrise du mix-produit, l'assortiment des Le Franchisé a défini les spécifications qualitatives minimales auxquelles doivent répondre les Produits. Le Franchisé et de la qualité du Réseau.

La sélection des Produits est un des éléments essentiels du Savoir-Faire du Franchisé ainsi que du maintien du renom

6.1 GAMME DE PRODUITS

ARTICLE 6 - PRODUITS

des pour les douze derniers mois.
Franchisé de son manque à gagner par le versement d'une somme égale au montant de la moyenne des redevances interruption ou d'un arrêt de l'activité du Franchisé dû à la survenance d'un sinistre, le Franchisé indemniser la Le Franchisé est seul responsable des dommages causés aux personnes et aux biens. Dans l'hypothèse d'une ou du complet paiement des primes, le Franchisé dégage toute responsabilité en cas de sinistre.

A défaut de souscription des assurances nécessaires par le Franchisé, de leur renouvellement aux échéances imposées d'assurances contractées et/ou les justificatifs de leur maintien en vigueur ou de leur renouvellement.

Le Franchisé devra communiquer au Franchisé, sur simple demande de ce dernier, la copie de toutes les polices signalée au Franchisé dans les plus brefs délais.

Toute modification, suspension ou résiliation d'une police d'assurance, pour quelque cause que ce soit, devra être le mobilier conformes aux spécificités DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT.

Le Franchisé renonce expressément à exercer tout recours contre le Franchisé portant sur les dommages causés par l'événement précité.

s'engage à en informer le Franchisé dans un délai maximal de 48 heures à compter de la date de survenance de biens du fait de ces mobiliers ou matériels conformes aux spécificités DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT, le Franchisé

En cas de survenance d'un dommage causé à un ou plusieurs des mobiliers et matériels, ou à des personnes ou des pour de tels sinistres.

Le Franchisé ayant l'obligation contractuelle d'acquiescer le ou les supports d'enseigne du Magasin, il est seul responsable des dommages qu'il(s) pourrait(ent) causer à des personnes ou à des biens et devra veiller à être parfaitement assurer

catalogue des fournisseurs. Ces Produits Complémentaires sont obligatoirement achetés auprès du Franchisé ou des fournisseurs référencés par le Franchisé mais ne sont pas nécessairement présents dans les magasins des Franchisés. Si le Franchisé trouve un fournisseur proposant des produits similaires à des conditions de prix inférieures à celles proposées par le Franchisé ou ses fournisseurs référencés, et à des conditions de qualité au moins égales à celles des Produits Complémentaires, le Franchisé s'oblige à communiquer à la société DE NEUVILLE les références dudit (ou desdits) fournisseur(s), afin que le Franchisé examine la possibilité d'un référencement de ces derniers, dans l'intérêt du Réseau, ce référencement demeurant une possibilité ouverte au Franchisé et non une obligation à sa charge.

6.1.3 Les Produits Extérieurs

A titre exceptionnel et pour tenir compte de considérations locales ou conjoncturelles, le Franchisé pourra, à la demande du Franchisé, l'autoriser par écrit, dans la limite de cinq pour cent (5%) des références de l'assortiment, à s'approvisionner en Produits Extérieurs auprès des fournisseurs de son choix, après avoir reçu de la part du Franchisé la certification de conformité des produits en terme de qualité, et à condition que les dits produits correspondent à l'image de la Marque.

Le Franchisé devra en faire la demande écrite. Le Franchisé lui répondra dans les plus brefs délais.

6.2 ASSORTIMENTS

Le Franchisé tiendra le Franchisé informé des nouveaux Produits du Réseau, dès lors qu'ils seront disponibles.

Le Franchisé pourra faire bénéficier le Franchisé, à sa demande, de ses suggestions concernant l'assortiment minimal et les quantités de produits souhaitables à l'approvisionnement de son Magasin en tenant compte d'une part, des particularités de chaque magasin et d'autre part, de la nécessaire cohésion du Réseau à l'égard du consommateur. Le Franchisé devra disposer d'un choix suffisamment large de produits comprenant impérativement l'ensemble des Produits Obligatoires de la gamme DE NEUVILLE et au moins 30% des Produits Complémentaires proposés par le Franchisé choisis par le Franchisé, de manière à pouvoir présenter à la clientèle un assortiment représentatif des Produits du Réseau, tel que défini dans le Manuel Opérateur.

Dans l'intérêt commun du Réseau, le Franchisé à vendre des Produits Extérieurs, spécialités de chocolat et confiserie, dans la limite de 5% du nombre de références présentées à la vente dans le Magasin. En tout état de cause, le Franchisé s'engage à disposer en permanence, pour les articles dont il assure la vente, d'un stock quantitativement suffisant pour satisfaire les besoins de sa clientèle, et ce, quelle que soit l'évolution de son chiffre d'affaires, et dans le respect du Manuel Opérateur.

6.3 COMMANDES – LIVRAISONS

Le Franchisé s'engage à respecter la procédure de commandes telle que prévue par le Franchisé pour l'approvisionnement, cette procédure figurant dans le Manuel Opérateur ou le cas échéant par les fournisseurs référencés. Les conditions générales de vente prévaudront sur les conditions éventuellement contractuelles figurant au Manuel Opérateur. Les conditions générales de vente qui seraient le cas échéant ainsi mises en place seront accessibles au Franchisé et pourront être consultées par lui par le biais de l'intranet. Le Franchisé s'engage à tout mettre en œuvre pour satisfaire les commandes du Franchisé dans les plus brefs délais, sauf cas de force majeure ou de survenance d'un événement ne relevant pas de la seule maîtrise du Franchisé et ayant entraîné une inexécution totale ou partielle de l'obligation de ce dernier et sous réserve que le Franchisé ait passé ses commandes selon les modalités et aux dates déterminées par le Franchisé. Le Franchisé ne pourra être tenu responsable de l'inexécution totale ou partielle d'une commande par un fournisseur. De même, le Franchisé ne pourra pas être tenu responsable du retard apporté à la livraison ou de tout incident susceptible de donner lieu à réclamation du Franchisé vis-à-vis du transporteur.

6.4 PRIX – REMISES

Pour les achats auprès du Franchisé, le Franchisé bénéficiera des prix et conditions définis les conditions générales de vente et le tarif en vigueur au moment de la commande. Il est expressément rappelé au Franchisé, qui l'accepte, que lesdites conditions sont susceptibles d'être modifiées chaque année, tant à la hausse qu'à la baisse, aucun niveau de remise ne lui étant à ce titre garanti, le Franchisé confirmant que cet élément n'est pas déterminant de son engagement aux présentes.

ARTICLE 7 - COMMUNICATION

7.1 PLV – ILV – COMMUNICATION SUR LE LIEU DE VENTE

Le paiement de la redevance initiale forfaitaire et des redevances stipulées au présent article est une obligation essentielle du Franchisé au titre du Contrat. Les prix stipulés au présent article ne sont pas réductibles par application des articles 1217 et 1223 du Code civil, auquel les Parties entendent déroger, cette dérogation ne s'entendant pas d'une stipulation essentielle du Contrat dans l'esprit des Parties.

ARTICLE 8 - DISPOSITIONS FINANCIERES

En cas de renouvellement du Contrat, la réalisation d'opérations de communication locales sera préconisée, le Franchisé demeurant libre d'en réaliser ou non, les opérations promotionnelles réalisées devant obtenir l'accord préalable et écrit du Franchiséur. En cas de renouvellement du Contrat, aucune participation aux frais de création ne sera plus à la charge du Franchiséur, le Franchisé supportant seul le coût des opérations qu'il réalisera.

financement des frais de création, selon les modalités définies à l'article 15.5 du Contrat. Franchiséur l'ensemble des dépenses réalisées, sur première demande de celui-ci. Le Franchiséur participera au pour lesquelles il aura obtenu préalablement l'accord du Franchiséur. Le Franchisé devra être en mesure de justifier au communication, sous quelque forme que ce soit y compris des campagnes de recrutement ou des animations locales, un pourcentage du chiffre d'affaires H.T. défini à l'article 15.5 du Contrat, en vue de la réalisation de campagnes de Chaque Franchisé devra justifier au Franchiséur de l'affectation d'une contribution annuelle à la communication locale demande. A défaut, le projet sera considéré comme accepté.

agrement. Le Franchiséur devra lui répondre dans le délai d'une semaine à compter de la date de réception de la Le Franchisé communiquera au Franchiséur, un exemplaire de chaque projet de communication, avant réalisation, pour écrit du Franchiséur.

Le Franchisé devra élaborer des opérations de communication locales lesquelles devront obtenir l'accord préalable et « Plan Marketing » figurant dans le Manuel Opérateur.

A cet effet, le Franchiséur s'engage à fournir au Franchisé tous les Supports de communication tels que décrits dans le Le Franchisé et le Franchiséur se mettront d'accord sur les opérations de communication élaborées au niveau local.

7.4 COMMUNICATION LOCALE

Le Franchiséur s'engage à fournir au Franchisé, dans le cadre du pack d'ouverture le matériel, les Produits et les prestations nécessaires au lancement du Magasin, notamment :

- dotation gratuite de 10 kg de chocolat pour dégustation auprès de la clientèle,
- dotation gratuite de 300 mini-ballotins à garnir pour cadeaux d'accueil auprès de la clientèle + 10 kg de chocolat.

Cette disposition est exclue en situation de simple renouvellement de Contrat.

à la communication locale de lancement est fonction du Format choisi, tel que défini à l'article 16 du Contrat. d'effectuer cette communication et consistant en un pack d'ouverture. Le budget que le Franchisé s'engage à consacrer l'ouverture du Magasin et acquerra auprès du Franchiséur les documents et matériels techniques lui permettant l'article 15.4 des présentes. Le Franchisé s'engage à réaliser cette communication de lancement dans les 6 mois suivants locale de lancement de l'évènement d'ouverture, de transformation au Savoir-Faire ou de reprise d'activité défini à Les parties conviendront ensemble des actions de communication menées dans le cadre d'un budget de communication

7.3 COMMUNICATION DE LANCEMENT

- à orienter cette clientèle vers chaque unité de vente Franchisée.

- à promouvoir et à développer l'image et la notoriété du Réseau, de la Marque et de l'Enseigne commune, auprès de la clientèle et bénéficiant à tous les membres du Réseau,

destinées :

Le Franchiséur pourra donc mener des actions commerciales de publicité et de promotion nationales et/ou locales la clientèle du Franchisé, nécessitent une politique d'actions publicitaires harmonisées.

Le développement de l'image de marque et de la notoriété de la Marque et du Réseau, ainsi que le développement de

7.2 POLITIQUE DE COMMUNICATION

Le Franchisé devra mettre en place, utiliser et mettre en évidence les matériels et supports de communication, Le Franchisé respectera l'utilisation des signes distinctifs du réseau, selon les normes définies par le Manuel Opérateur. promotionnel, publicitaire ou de communication, autres que ceux relatifs à la Marque.

De manière à présenter à la clientèle l'image d'un réseau homogène et spécifique et à respecter l'identité commune du Réseau, le Franchisé ne devra apposer, ni afficher tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de son Magasin, aucun élément

de l'article 9.6.

restée 30 (trente) jours infructueuse, de résilier le présent contrat, aux torts exclusifs du Franchisé dans les conditions agréées par le Franchiséur, celui-ci sera en droit, après une lettre en recommandé AR ayant valeur de mise en demeure soumettre une autre à l'agrément du Franchiséur. A défaut de nouvelle caution ou si la caution proposée n'est pas En conséquence, si la caution venait à se retirer pendant la durée d'exécution du présent contrat, le Franchisé devra en contractuelle.

présentes, notamment du paiement des marchandises, est essentielle et déterminante du maintien de la relation En effet, cette caution, destinée à garantir le Franchiséur du respect de l'ensemble des obligations résultant des figurant à l'annexe 3 du Contrat.

bénéfice de discussion à concurrence du montant tel que précisé à l'article 15.8 du présent Contrat et selon le modèle Franchisé s'engage à fournir au Franchiséur une caution personnelle, solidaire et indivisible, avec renonciation au la durée du présent Contrat en application de celui-ci, en principal, à majorer de tous intérêts, frais et accessoires le En garantie du paiement de l'ensemble des sommes pouvant être dues par le Franchisé au Franchiséur, pendant toute

8.4 CAUTION PERSONNELLE

rectificative annuelle de T.V.A du Franchisé. Une régularisation annuelle sera effectuée par le Franchiséur sur la base des comptes annuels et de la déclaration fiscale intervenant au cours du mois suivant le mois considéré, dans les 10 (dix) jours suivant l'émission de la facture.

Ces redevances, dues le dernier jour de chaque mois, seront réglées au Franchiséur par prélèvement automatique écoulé, transmis selon les modalités de l'article 5.7.8.

8.3.4 Les redevances prévues ci-dessus seront calculées sur la base de son chiffre d'affaires H.T réalisé au cours du mois redevance mensuelle dont le montant est précisé à l'article 15.3 du Contrat.

8.3.3 En contrepartie de la mise à disposition de l'assistance et de la formation permanente, le Franchisé paiera une montant est précisé à l'article 15.3 du Contrat.

8.3.2 En contrepartie de la mise à disposition de la Marque, le Franchisé paiera une redevance mensuelle dont le montant est précisé à l'article 15.3 du Contrat.

8.3.1 En contrepartie de la mise à disposition du Savoir-Faire, le Franchisé paiera une redevance mensuelle dont le Le Franchisé devra verser au Franchiséur les redevances suivantes :

8.3 REDEVANCES PERMANENTES D'EXPLOITATION

réception de la facture. Tous les autres prestations de service qui pourraient être demandées par le Franchisé lui seront facturées après de formation dont le montant figure à l'article 15.2 du Contrat, le jour de la signature des présentes.

En rémunération des prestations de formation initiale accomplies par le Franchiséur, le Franchisé doit acquitter des frais de formation initiale

8.2 FORMATION INITIALE

conditions juridiques applicables à cette date. le Magasin, dans le cadre de cette nouvelle ouverture, le bénéfice d'un nouveau contrat de franchise, aux normes et Franchiséur une redevance forfaitaire initiale d'un montant fixé à l'article 15.1.2 du Contrat et se verra consentir pour En cas d'ouverture d'un autre Magasin par le Franchisé, il est expressément convenu que le Franchisé paiera au Contrat.

soit le sort du Contrat, y compris en cas d'inexécution, la cause de la redevance forfaitaire initiale étant la signature du directement liée à la durée du Contrat. Toutefois, la redevance forfaitaire initiale reste acquise au Franchiséur quel que La redevance forfaitaire initiale s'applique à la signature du Contrat de Franchise. La redevance forfaitaire initiale est du Contrat, peu important qu'il jouisse ensuite des droits nés du Contrat ou non.

La redevance forfaitaire initiale est due par le Franchisé du seul fait de son adhésion au Réseau et ce dès la prise d'effet 15.1 du Contrat. Le montant de la redevance forfaitaire initiale, qui n'inclut ni la formation ni l'assistance initiale, est stipulé à l'article

au droit de traiter avec la clientèle à l'intérieur du Territoire ; au droit d'accès dans le Réseau et au droit d'accès au Savoir-Faire;

correspond :

La redevance forfaitaire initiale est un élément incorporé, comportant pour le Franchisé le bénéfice immédiat des efforts et investissements consacrés par le Franchiséur à l'élaboration et au perfectionnement de son Savoir-Faire, et

8.1 REDEVANCE FORFAITAIRE INITIALE

Conformément à la réglementation applicable sur la protection des données, le Franchisé est qualifié de Responsable de traitement et le Franchisé, qui est amené à traiter des Données à caractère personnel pour le compte et sur les instructions du Franchisé, est qualifié de Sous-traitant.

Conformément à la réglementation applicable sur la protection des données, le Franchisé est qualifié de Responsable de traitement et le Franchisé, qui est amené à traiter des Données à caractère personnel pour le compte et sur les instructions du Franchisé, est qualifié de Sous-traitant.

8.5.5 Protection des données Personnelles

Les Parties sont tenues de respecter la réglementation en vigueur applicable au traitement de données à caractère personnel et, en particulier, le règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 (règlement général sur la protection des données ou « RGPD ») et la loi française n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés modifiée (ci-après la « réglementation applicable sur la protection des données personnelles »).

Si l'appartenance par ailleurs que l'une des Parties ne pourra manifestement pas satisfaire à l'exécution de l'une de ses obligations à son échéance, l'autre Partie pourra par anticipation lui opposer une exception d'inexécution dès lors que l'exécution de ses propres obligations, sans préjudice de la poursuite de toute autre sanction prévue à l'article 1217 du Code civil.

En cas de non-respect par l'une des Parties de ses obligations en application du Contrat, l'autre Partie pourra suspendre l'exécution de ses propres obligations, sans préjudice de la poursuite de toute autre sanction prévue à l'article 1217 du Code civil.

8.5.4 Compensation / Exception d'inexécution

Les Parties sont autorisées à compenser conventionnellement toutes sommes dues à l'autre Partie en exécution du Contrat, avec toute créance qu'elle détient sur l'autre Partie en exécution du Contrat.

Les Parties sont autorisées à compenser conventionnellement toutes sommes dues à l'autre Partie en exécution du Contrat, avec toute créance qu'elle détient sur l'autre Partie en exécution du Contrat.

Les frais de séjour, d'hébergement et de transport du Franchisé, ainsi que les salaires, frais et coûts des salariés et/ou du Responsable du Franchisé, tant dans le cadre de la participation à la formation initiale, qu'à toute réunion ou autre événement d'animation du réseau et plus généralement tous les frais de cette nature nécessités par l'exécution du Contrat, sont à la charge du Franchisé.

8.5.3 Frais de transport et de séjour

Les frais de séjour, d'hébergement et de transport du Franchisé, ainsi que les salaires, frais et coûts des salariés et/ou du Responsable du Franchisé, tant dans le cadre de la participation à la formation initiale, qu'à toute réunion ou autre événement d'animation du réseau et plus généralement tous les frais de cette nature nécessités par l'exécution du Contrat, sont à la charge du Franchisé.

Les frais de séjour, d'hébergement et de transport du Franchisé, ainsi que les salaires, frais et coûts des salariés et/ou du Responsable du Franchisé, tant dans le cadre de la participation à la formation initiale, qu'à toute réunion ou autre événement d'animation du réseau et plus généralement tous les frais de cette nature nécessités par l'exécution du Contrat, sont à la charge du Franchisé.

Les frais de séjour, d'hébergement et de transport du Franchisé, ainsi que les salaires, frais et coûts des salariés et/ou du Responsable du Franchisé, tant dans le cadre de la participation à la formation initiale, qu'à toute réunion ou autre événement d'animation du réseau et plus généralement tous les frais de cette nature nécessités par l'exécution du Contrat, sont à la charge du Franchisé.

Les frais de séjour, d'hébergement et de transport du Franchisé, ainsi que les salaires, frais et coûts des salariés et/ou du Responsable du Franchisé, tant dans le cadre de la participation à la formation initiale, qu'à toute réunion ou autre événement d'animation du réseau et plus généralement tous les frais de cette nature nécessités par l'exécution du Contrat, sont à la charge du Franchisé.

Les frais de séjour, d'hébergement et de transport du Franchisé, ainsi que les salaires, frais et coûts des salariés et/ou du Responsable du Franchisé, tant dans le cadre de la participation à la formation initiale, qu'à toute réunion ou autre événement d'animation du réseau et plus généralement tous les frais de cette nature nécessités par l'exécution du Contrat, sont à la charge du Franchisé.

8.5.2 Intérêts de retard – Déchéance du terme – Frais de recouvrement

Pour tout paiement en retard ou prorogation d'effets, de toute somme due au Franchisé, le Franchisé paiera un intérêt égal au taux bancaire directeur pratiqué par la Banque Centrale Européenne, majoré de 10 (dix) points sur la somme due, à compter de la date d'échéance jusqu'à son paiement effectif, l'intérêt payé par le Franchisé ne pourra en aucun cas être inférieur à 3 fois le taux d'intérêt légal.

Pour tout paiement en retard ou prorogation d'effets, de toute somme due au Franchisé, le Franchisé paiera un intérêt égal au taux bancaire directeur pratiqué par la Banque Centrale Européenne, majoré de 10 (dix) points sur la somme due, à compter de la date d'échéance jusqu'à son paiement effectif, l'intérêt payé par le Franchisé ne pourra en aucun cas être inférieur à 3 fois le taux d'intérêt légal.

Pour tout paiement en retard ou prorogation d'effets, de toute somme due au Franchisé, le Franchisé paiera un intérêt égal au taux bancaire directeur pratiqué par la Banque Centrale Européenne, majoré de 10 (dix) points sur la somme due, à compter de la date d'échéance jusqu'à son paiement effectif, l'intérêt payé par le Franchisé ne pourra en aucun cas être inférieur à 3 fois le taux d'intérêt légal.

Pour tout paiement en retard ou prorogation d'effets, de toute somme due au Franchisé, le Franchisé paiera un intérêt égal au taux bancaire directeur pratiqué par la Banque Centrale Européenne, majoré de 10 (dix) points sur la somme due, à compter de la date d'échéance jusqu'à son paiement effectif, l'intérêt payé par le Franchisé ne pourra en aucun cas être inférieur à 3 fois le taux d'intérêt légal.

Pour tout paiement en retard ou prorogation d'effets, de toute somme due au Franchisé, le Franchisé paiera un intérêt égal au taux bancaire directeur pratiqué par la Banque Centrale Européenne, majoré de 10 (dix) points sur la somme due, à compter de la date d'échéance jusqu'à son paiement effectif, l'intérêt payé par le Franchisé ne pourra en aucun cas être inférieur à 3 fois le taux d'intérêt légal.

8.5.1 Prélèvement automatique

8.5. AUTRES DISPOSITIONS FINANCIERES

Afin de réduire les ressources consacrées à des tâches administratives, sans valeur ajoutée pour le Franchisé, et de pouvoir les consacrer à l'assistance du Franchisé dans l'exploitation de son Magasin, les paiements faits par le Franchisé au Franchisé se feront par prélèvements automatiques.

Ainsi, le Franchisé s'engage à remettre au Franchisé, à la signature du Contrat, un relevé d'identité bancaire et une autorisation de prélèvement SEPA pour toutes les sommes dues au Franchisé au titre de l'exécution du Contrat.

Si, au jour de la signature du Contrat, le Franchisé ne dispose pas d'un compte bancaire, il s'engage à transmettre au Franchisé les documents précédemment mentionnés, à l'ouverture dudit compte, laquelle ne saurait intervenir plus de trente (30) jours après la signature du Contrat.

De même, en cas de changement d'établissement bancaire, le Franchisé devra adresser un nouveau relevé d'identité bancaire et une autorisation de prélèvement dans les cinq (5) jours suivant ledit changement.

Le Franchisé pourra en outre mettre en place un système de programme de fidélité. Dans ce cas, le Franchisé s'oblige à proposer la carte de fidélité aux clients du Magasin et à respecter scrupuleusement les règles de fonctionnement des programmes de fidélité de la clientèle. Cet engagement est déterminant pour assurer la satisfaction de la clientèle tout comme le respect des règles légales et réglementaires en matière de promotion des ventes et de publicité.

- reporting au Franchisé,
 - gestion de la clientèle,
 - gestion des ressources humaines
 - gestion et exploitation du Magasin,
- exploitées par le Franchisé pour les finalités suivantes :

- livraison des Produits,
- mise en œuvre du mécanisme de fidélité
- gestion de la caisse,

La Base de Données est composée des informations suivantes, outre la désignation des clients et du personnel :

Le traitement réalisé par le Franchisé pour le compte du Franchisé. Le type de données à caractère personnel traitées, ainsi que les catégories de personnes concernées par le traitement, la nature et la finalité du traitement, la durée du traitement, la nature et la finalité du

(iii) Traitements effectués par le Franchisé en tant que Sous-traitant

L'annexe 5 « Données personnelles » du présent Contrat décrit l'objet et la durée du traitement, la nature et la finalité du traitement, le type de données à caractère personnel traitées, ainsi que les catégories de personnes concernées par le traitement, la nature et la finalité du traitement, la durée du traitement, la nature et la finalité du traitement et à l'exploitation de son Magasin.

(ii) Traitements effectués par le Franchisé en tant que Responsable de traitement

Le Franchisé procédera au traitement des DCP collectées pour les finalités liées à la gestion et à l'exploitation de son Magasin. Une notice d'information Franchisé est annexée au présent contrat. peuvent s'adresser au siège social du Franchisé. Pour toute demande, le Franchisé, l'Associé, le représentant légal, les associés ou actionnaires, et les salariés du Franchisé ou des fournisseurs référencés par le Franchisé. suppression des informations le concernant ainsi que d'un droit d'opposition à recevoir des offres de la part du Franchisé. Conformément à la réglementation applicable sur la protection des données personnelles, le Franchisé, l'Associé, le représentant légal, les associés ou actionnaires du Franchisé disposent d'un droit d'accès, de rectification et de suppression des informations le concernant ainsi que d'un droit d'opposition à recevoir des offres de la part du Franchisé. Sauf opposition, le Franchisé, l'Associé, le représentant légal, les associés ou actionnaires, les salariés du Franchisé pourront également, être communiqués aux fournisseurs référencés par le Franchisé. informations concernant le Franchisé, l'Associé, le représentant légal, les associés ou actionnaires du Franchisé

- l'assistance à l'installation et à l'agencement du Magasin;
- l'assistance informatique du Franchisé à l'égard de l'outil informatique uniformisé du Réseau;
- l'assistance commerciale du Franchisé;
- l'organisation de visite-bilans et l'organisation de visites "anonymes";
- Réseau organisé par le Franchisé;
- l'organisation du congrès annuel des membres du Réseau ou de tous autres événements des membres du
- la formation du Franchisé;
- Les traitements ont pour finalité :

En tant que Responsable de traitement le Franchisé est amené à opérer des traitements de données personnelles du Franchisé pour répondre aux engagements précisés dans le présent contrat.

- la gestion et du suivi du dossier de candidature à la franchise;
 - le suivi et l'exécution des contrats souscrits par le Franchisé.
- Les traitements ont pour finalité :

En tant que Responsable de traitement le Franchisé est amené à opérer des traitements de données personnelles du Franchisé et de l'associé, les associés ou actionnaires, les salariés du Franchisé pour répondre aux obligations précisées dans le présent Contrat.

(i) Traitements effectués par le Franchisé en tant que Responsable de traitement

Le Franchisé s'engage à Notifier au Franchisé, dans les meilleurs délais et au plus tard 48 heures après en avoir pris connaissance toute violation de Données à caractère personnel soit toute violation de la sécurité entraînant, de manière accidentelle ou illicite, la destruction, la perte, l'altération, la divulgation non autorisée de Données à caractère personnel transmises, conservées ou traitées d'une autre manière, ou l'accès non autorisé à de telles données.

c) Violation de données

Le Franchisé s'engage à maintenir les mesures de sécurité et de confidentialité des données tout au long de l'exécution des présentes. En tout état de cause, en cas de changement de ces mesures, il s'engage à les remplacer par des mesures d'une performance équivalente et à en informer immédiatement le Franchisé.

Le Franchisé s'engage à avoir mis en place un programme de formation de ses salariés au regard des enjeux de la protection des données à caractère personnel, portant notamment sur le respect des mesures de sécurité et le respect des finalités de traitement dont elle dispose en vertu du présent contrat.

Le Franchisé s'engage à maintenir les mesures de sécurité et de confidentialité des données tout au long de l'exécution des présentes. En tout état de cause, en cas de changement de ces mesures, il s'engage à les remplacer par des mesures d'une performance équivalente et à en informer immédiatement le Franchisé.

Le Franchisé s'engage à avoir mis en place un programme de formation de ses salariés au regard des enjeux de la protection des données à caractère personnel, portant notamment sur le respect des mesures de sécurité et le respect des finalités de traitement dont elle dispose en vertu du présent contrat.

Le Franchisé s'engage à prendre toute mesure utile afin de garantir que les personnes physiques agissant sous son autorité, y compris les collaborateurs occasionnels, et ayant accès aux Données personnelles ne les traitent pas, excepté sur instruction du Franchisé, à moins d'y être obligés par une disposition impérative résultant du droit d'un Etat membre de l'Union européenne applicable aux traitements objet des présentes. Le Franchisé veille à ce que les personnes autorisées à traiter les données à caractère personnel s'engagent à respecter la confidentialité des données ou soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité.

b) Sécurité et confidentialité

Le Franchisé s'engage à prendre toute mesure utile afin de garantir que les personnes physiques agissant sous son autorité, y compris les collaborateurs occasionnels, et ayant accès aux Données personnelles ne les traitent pas, excepté sur instruction du Franchisé, à moins d'y être obligés par une disposition impérative résultant du droit d'un Etat membre de l'Union européenne applicable aux traitements objet des présentes. Le Franchisé veille à ce que les personnes autorisées à traiter les données à caractère personnel s'engagent à respecter la confidentialité des données ou soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité.

Le Franchisé s'engage à prendre toute mesure utile afin de garantir que les personnes physiques agissant sous son autorité, y compris les collaborateurs occasionnels, et ayant accès aux Données personnelles ne les traitent pas, excepté sur instruction du Franchisé, à moins d'y être obligés par une disposition impérative résultant du droit d'un Etat membre de l'Union européenne applicable aux traitements objet des présentes. Le Franchisé veille à ce que les personnes autorisées à traiter les données à caractère personnel s'engagent à respecter la confidentialité des données ou soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité.

Le Franchisé s'engage à prendre toute mesure utile afin de garantir que les personnes physiques agissant sous son autorité, y compris les collaborateurs occasionnels, et ayant accès aux Données personnelles ne les traitent pas, excepté sur instruction du Franchisé, à moins d'y être obligés par une disposition impérative résultant du droit d'un Etat membre de l'Union européenne applicable aux traitements objet des présentes. Le Franchisé veille à ce que les personnes autorisées à traiter les données à caractère personnel s'engagent à respecter la confidentialité des données ou soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité.

Le Franchisé s'engage à prendre toute mesure utile afin de garantir que les personnes physiques agissant sous son autorité, y compris les collaborateurs occasionnels, et ayant accès aux Données personnelles ne les traitent pas, excepté sur instruction du Franchisé, à moins d'y être obligés par une disposition impérative résultant du droit d'un Etat membre de l'Union européenne applicable aux traitements objet des présentes. Le Franchisé veille à ce que les personnes autorisées à traiter les données à caractère personnel s'engagent à respecter la confidentialité des données ou soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité.

Le Franchisé s'engage à prendre toute mesure utile afin de garantir que les personnes physiques agissant sous son autorité, y compris les collaborateurs occasionnels, et ayant accès aux Données personnelles ne les traitent pas, excepté sur instruction du Franchisé, à moins d'y être obligés par une disposition impérative résultant du droit d'un Etat membre de l'Union européenne applicable aux traitements objet des présentes. Le Franchisé veille à ce que les personnes autorisées à traiter les données à caractère personnel s'engagent à respecter la confidentialité des données ou soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité.

Le Franchisé s'engage à prendre toute mesure utile afin de garantir que les personnes physiques agissant sous son autorité, y compris les collaborateurs occasionnels, et ayant accès aux Données personnelles ne les traitent pas, excepté sur instruction du Franchisé, à moins d'y être obligés par une disposition impérative résultant du droit d'un Etat membre de l'Union européenne applicable aux traitements objet des présentes. Le Franchisé veille à ce que les personnes autorisées à traiter les données à caractère personnel s'engagent à respecter la confidentialité des données ou soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité.

Le Franchisé s'engage à prendre toute mesure utile afin de garantir que les personnes physiques agissant sous son autorité, y compris les collaborateurs occasionnels, et ayant accès aux Données personnelles ne les traitent pas, excepté sur instruction du Franchisé, à moins d'y être obligés par une disposition impérative résultant du droit d'un Etat membre de l'Union européenne applicable aux traitements objet des présentes. Le Franchisé veille à ce que les personnes autorisées à traiter les données à caractère personnel s'engagent à respecter la confidentialité des données ou soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité.

(iv) Obligations du Franchisé

Le Franchisé s'engage à prendre toute mesure utile afin de garantir que les personnes physiques agissant sous son autorité, y compris les collaborateurs occasionnels, et ayant accès aux Données personnelles ne les traitent pas, excepté sur instruction du Franchisé, à moins d'y être obligés par une disposition impérative résultant du droit d'un Etat membre de l'Union européenne applicable aux traitements objet des présentes. Le Franchisé veille à ce que les personnes autorisées à traiter les données à caractère personnel s'engagent à respecter la confidentialité des données ou soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité.

Le Franchisé s'engage à prendre toute mesure utile afin de garantir que les personnes physiques agissant sous son autorité, y compris les collaborateurs occasionnels, et ayant accès aux Données personnelles ne les traitent pas, excepté sur instruction du Franchisé, à moins d'y être obligés par une disposition impérative résultant du droit d'un Etat membre de l'Union européenne applicable aux traitements objet des présentes. Le Franchisé veille à ce que les personnes autorisées à traiter les données à caractère personnel s'engagent à respecter la confidentialité des données ou soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité.

Le Franchisé s'engage à prendre toute mesure utile afin de garantir que les personnes physiques agissant sous son autorité, y compris les collaborateurs occasionnels, et ayant accès aux Données personnelles ne les traitent pas, excepté sur instruction du Franchisé, à moins d'y être obligés par une disposition impérative résultant du droit d'un Etat membre de l'Union européenne applicable aux traitements objet des présentes. Le Franchisé veille à ce que les personnes autorisées à traiter les données à caractère personnel s'engagent à respecter la confidentialité des données ou soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité.

Cette Notification doit préciser, dans la mesure du possible, la nature et les conséquences de la violation des données, les mesures déjà prises ou celles qui sont proposées pour y remédier. Le Franchisé s'engage à collaborer activement avec le Franchiséur pour qu'ils soient en mesure de répondre à leurs obligations réglementaires et contractuelles. Il revient uniquement au Franchiséur, en tant que Responsable du traitement, de notifier cette violation de données à l'autorité de contrôle compétente ainsi que, le cas échéant, à la personne concernée.

d) Sous-traitance ultérieure

Le Franchisé ne peut sous-traiter, au sens de la réglementation applicable en matière de Données personnelles, tout ou partie des prestations, sans l'autorisation préalable, écrite et expresse du Franchiséur. Le Franchiséur devra notifier au Franchiséur par écrit toute modification envisagée de la liste des Sous-traitants autorisés. Le Franchiséur devra notifier au Franchiséur par écrit toute objection à ces modifications, dans les plus brefs délais et, en tout état de cause, dans un délai maximum de 5 jours ouvrés.

Le Franchisé s'engage en ce que ses Sous-traitants ultérieurs soient tenus contractuellement de respecter les mêmes obligations en matière de protection des données que celles prévues au titre du présent Contrat. Lorsque ses Sous-traitants ultérieurs ne remplissent pas leurs obligations en matière de protection des données, le Franchisé demeure pleinement responsable devant le Franchiséur de l'exécution par les Sous-traitants ultérieurs de leurs obligations.

e) Assistance

Le Franchisé fournit au Franchiséur une assistance, sans frais supplémentaires à la charge du Franchiséur, afin de permettre :

- la gestion des demandes des personnes concernées par les traitements tendant à l'exercice de leurs droits ;
- la réalisation de toute analyse d'impact que le Franchiséur déciderait d'effectuer, afin d'évaluer les risques qu'un traitement fait peser sur les droits et libertés des personnes et d'identifier les mesures à mettre en œuvre pour faire face à ces risques, et à la consultation de l'autorité de contrôle ;
- plus généralement, le respect des obligations pesant sur le Franchiséur au regard de la réglementation applicable sur la protection des données personnelles, telles que notamment ses obligations de notification à l'autorité de contrôle et de communication d'une violation de données aux personnes concernées.

f) Promesse de cession des données en fin de Contrat

Le Franchisé aura la faculté, qu'il pourra exercer par Notification, dans les 15 (quinze) jours de la cessation du Contrat, d'acquiescer à titre gratuit, les Données collectées dans la Base de Données.

Il est expressément convenu que la présente clause vaut promesse de vente au profit du Franchisé.

Il sera alors autorisé à dupliquer et sauvegarder et utiliser dans sa propre base de données, y compris à titre commercial afin notamment de maintenir la relation avec les clients du Réseau, sous réserve de respecter strictement les termes de la clause de non-concurrence contractuelle et post-contractuelle prévue aux articles 14-1 et 14-2 du Contrat.

Le Franchisé sera alors responsable du traitement des données qu'il pourra intégrer dans sa propre base de données. Lors de la collecte, le Franchisé s'assurera donc que les personnes dont les données sont collectées et traitées ont donné leur accord non seulement à la collecte de leurs données dans la Base de Données, mais également au transfert de leurs données le cas échéant au Franchisé, pour intégration dans sa propre base de données, et s'assurera de pouvoir en justifier au Franchiséur.

g) Documentation

Le Franchisé met à la disposition du Franchiséur toutes les informations nécessaires pour démontrer le respect de ses obligations prévues au présent article.

Cette documentation sera notamment constituée de tous les éléments permettant de démontrer que les traitements sont effectués conformément à une instruction du Franchiséur.

Il est précisé que cette documentation permettra la réalisation d'audits par le Franchiséur ou un autre auditeur qu'elle a mandaté, et contribuer à ces audits aux conditions fixées dans le présent Contrat.

h) Obligation de coopération

Le Franchisé s'engage à apporter toute l'assistance nécessaire au Franchiséur afin de lui permettre de respecter toutes ses obligations en vertu de la réglementation applicable en France et dans l'Union Européenne dans le domaine de la protection des données à caractère personnel, notamment pour lui permettre la réalisation d'analyses d'impact relatives à la protection des données et autres consultations requises ou encore pour permettre aux personnes concernées d'exercer leurs droits sur leurs Données à caractère personnel.

Le Franchisé s'engage également à coopérer avec l'autorité de contrôle compétente, en concertation avec le Franchiséur.

U
W

60

D

Le Franchisé se réserve le droit de procéder à toutes vérifications qui lui paraissent utiles pour constater le respect des obligations précitées en procédant à un audit de sécurité auprès du Franchisé.

La vérification ou l'audit effectué par le Franchisé ne pourront avoir lieu qu'après un préavis de 30 jours ouvrés suivant la demande de vérification ou d'audit.

Le Franchisé s'engage à répondre aux demandes d'audit du Franchisé effectuées par elle-même ou par un tiers de confiance qu'elle aura sélectionné, reconnu en tant qu'auditeur indépendant, ayant une qualification adéquate, et libre de fournir les détails de ses remarques et conclusion d'audit au Franchisé.

Les audits doivent permettre une analyse du respect par le Franchisé de ses obligations au titre du au titre de la réglementation relative à la protection des Données à caractère personnel. Ils doivent permettre notamment de s'assurer que les mesures de sécurité et de confidentialité mises en place ne peuvent être contournées sans que cela ne soit détecté et notifié. Les audits et toutes les vérifications engagées par le Franchisé seront à ses frais exclusifs.

1) Audits

ARTICLE 9 - DISPOSITIONS GÉNÉRALES

9.1 DÉCLARATION D'INDÉPENDANCE RÉCIPROQUE

Il est expressément convenu que le respect de certaines règles et normes spécifiques à la Franchise DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT, nécessaire pour que le Franchisé bénéficie des avantages découlant du Savoir-Faire du Franchisé et pour permettre son harmonisation dans le Réseau, n'implique aucune restriction de son indépendance juridique ou de sa responsabilité exclusive dans la gestion et la direction de son entreprise, ou de sa qualité de commerçant indépendant.

Les parties sont et demeureront, pendant toute la durée du présent contrat, des partenaires juridiquement indépendants l'un de l'autre.

A ce titre, le Franchisé justifie de sa qualité de commerçant indépendant par la production de son inscription en cette qualité ou de celle effectuée auprès du Registre du Commerce et des Sociétés annexée aux présentes. Le Franchisé produit la copie de l'acte de propriété ou de location commerciale du Magasin.

Dans le cas d'un Franchisé personne morale, la copie des statuts de la société précisant la répartition du capital social sera également annexée aux présentes.

Tout avenant ou modification ultérieure des documents précités sera communiqué au Franchisé dans les plus brefs délais.

Le Franchisé reste tenu à toutes les obligations légales inhérentes à sa qualité de commerçant indépendant, notamment quant à la production d'une comptabilité propre dont il est seul responsable et au sujet de laquelle la responsabilité du Franchisé ne pourra en aucun cas être ni recherchée, ni mise en cause.

Le Franchisé s'engage à respecter, sous sa responsabilité exclusive, toutes les dispositions légales ou réglementaires relatives à la création et à l'activité de son entreprise. Il aura également la charge d'obtenir toute autorisation ou licence qui pourrait être ou devenir nécessaire à son activité dans le cadre du présent contrat.

Le Franchisé fera son affaire personnelle du paiement de tous les impôts ou de toutes taxes relatives à la création et à l'exploitation de son entreprise.

Le Franchisé devra veiller particulièrement à ce qu'il n'existe aucune confusion sur son activité commerciale indépendante et sur sa qualité de membre du réseau de Franchise DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT.

Il s'oblige à apparaître aux yeux des tiers, clients et autres contractants notamment, comme un professionnel indépendant, assumant les risques de sa propre exploitation.

Le Franchisé ne saurait encourir aucune responsabilité du fait des actes accomplis par le Franchisé, ses employés ou les personnes assurant la gestion effective de son entreprise.

En outre, le Franchisé ne pourra engager d'une quelconque manière le Franchisé en dehors de l'exécution des obligations prévues au contrat.

Si la responsabilité du Franchisé était recherchée lors de toute contestation ou procédure résultant, ou liée à la gestion ou à l'exploitation par le Franchisé de son entreprise, le Franchisé sera tenu immédiatement de prendre en ses lieux et place et en tout cas de le garantir de toute condamnation pouvant intervenir de ce chef.

Aucune partie ne sera ni fondée à réclamer à l'autre une quelconque rémunération complémentaire autre que celle prévue au titre des présentes et notamment à titre de participation aux bénéfices, ni tenue de supporter une quelconque perte d'exploitation de l'autre de quelque nature que ce soit.

Le Franchisé étant libre d'engager à sa guise le personnel nécessaire à la conduite de son activité, il s'engage, dans l'hypothèse où lors de la rupture du contrat de franchise, ses salariés invoqueraient à l'encontre du Franchisé les dispositions de l'article L. 1224.1 du code du travail, à prendre à sa charge toutes conséquences ainsi que toutes indemnités dues éventuellement aux salariés à ce titre.

Le Franchisé et l'Associé ont conscience du fait que le marché sur lequel les Produits sont diffusés évolue, peut se contracter voire disparaître. Ils ont conscience de ce que les évolutions du marché peuvent rendre les Produits moins adaptés aux attentes de la clientèle. De même ils savent que les coûts de facteurs de production peuvent se renchérir et

Le Franchisé s'engage quant à lui, pendant toute la durée du contrat et pendant 12 (douze) mois suivant la cessation des effets du Contrat, à Notifier préalablement au Franchiséur tout acte, opération juridique, succession d'actes ayant pour

associés possédant tout ou partie du capital ou de l'un des principaux dirigeants de droit ou de fait du Franchisé. Franchisé, ainsi que de tout changement de la personnalité ou décès, de toute interdiction ou incapacité, de l'un des composant le capital du Franchisé, y compris toute souscription au capital et/ou à une augmentation de capital du ou de dévolution successorale, en conséquence d'une liquidation de communauté de biens, ou de la réalisation d'une onéreux ou gratuit, et notamment par voie de cession, de donation, de datation, de apport, de fusion, de scission, d'échange nue-proprété ou usufruit, transfert de jouissance, sous quelque forme et selon quelque modalité que ce soit, à titre pour objet de modifier tout ou partie de la répartition du capital, telles que notamment tout transfert en toute propriété, Contrat, à Notifier préalablement au Franchiséur tout acte, opération juridique, succession d'actes ayant pour effet ou L'Associé s'engage, pendant toute la durée du contrat et pendant 12 (douze) mois suivant la cessation des effets du

et l'image de Marque. Le présent article a pour but de régler l'équilibre de ces deux droits. Le Franchisé a toujours le droit de vendre le Magasin, mais le Franchiséur conserve le droit de protéger son Savoir-Faire

9.4.2 Transfert du Contrat

Dans le cas où certaines sommes ne seraient pas encore exigibles à la date de signature du présent contrat, le Franchisé bénéficiera, sur ces sommes, des conditions d'escompte prévues par les conditions générales de vente en vigueur.

de la signature des présentes.

franchisé sortant. Le Franchiséur fournira au Franchisé le détail de toutes les créances dues et donnera quittance le jour s'engage à régler au Franchiséur, le jour de la signature du présent contrat, la totalité des sommes restant dues par le Dans le cas où le Franchisé rachèterait les parts sociales de la société d'un franchisé DE NEUVILLE existant, le Franchisé

9.4.1 Rachats des parts sociales d'un franchisé existant

9.4 AGREMENT – PREEMPTION

Le non-exercice par le Franchiséur d'un recours auquel il a droit, en vertu des présentes, suite à un quelconque défaut ou omission du Franchisé, n'affecte pas le droit de DE NEUVILLE d'exercer le ou les recours auxquels il a droit en vertu du présent contrat, pour tout autre manquement subséquent du même ordre ou d'un ordre différent, ou même pour celui qui n'a pas fait l'objet d'un recours ou d'une réclamation immédiate.

L'omission par le Franchiséur d'invoquer la résiliation de plein droit du présent contrat ou d'exercer un droit acquis en vertu des présentes, n'affectera en aucune façon son droit de l'invoquer ou de l'exercer dans le futur et ne constituera pas l'acceptation de la violation des obligations contractuelles.

9.3 TOLERANCE DE NEUVILLE

accord juridique ou commercial avec un tiers seraient sans effet sur l'existence ou l'exécution du présent contrat. En conséquence, les modifications qui pourraient intervenir dans la personne du Franchiséur telles que, par exemple, fusion, scission, absorption, apport partiel d'actif, cession, transfert à une filiale et tout autre modification du capital, L'« intuitu personae » s'entend de la personne du Franchisé.

mettre fin de plein droit au présent contrat par lettre recommandée avec accusé de réception, et ce, sans indemnité. Au cas où l'une des hypothèses prévues ci-avant viendrait à se réaliser, le Franchiséur pourrait, s'il le jugeait préférable, lui est strictement personnel, sauf accord préalable et écrit du Franchiséur.

Le Franchisé ne pourra céder ou transférer à titre gratuit ou onéreux les avantages que lui confère le présent contrat qui dernier à ne plus en assurer directement la direction et la gestion doit être portée à la connaissance du Franchiséur.

nombre de titres et/ou de droits de vote détenus par l'Associé et/ou tout événement de toute nature conduisant ce Dès lors, pour le cas où le Franchisé est une personne morale, toute modification dans son capital et/ou diminution du constituent pour le Franchiséur une des raisons essentielles de la signature du présent contrat.

La présente convention a été conclue en considération de la personne de l'Associé, dont les qualités personnelles

9.2 INTUITU PERSONAE

se modifier très sensiblement au point de ne plus permettre une exécution rentable du Contrat. Les canaux de distribution peuvent aussi évoluer au détriment du Magasin et/ou du Site Internet. D'ailleurs, le Franchisé et l'Associé rappellent qu'aucune de ces évolutions n'est en réalité théoriquement imprévisible. Ils déclarent en conséquence pleinement accepter le risque de telles évolutions des circonstances économiques et l'assumer. Les Parties conviennent que l'article 1195 du Code civil n'aura pas vocation à s'appliquer au Contrat et déclarent y déroger expressément.

60

- esprit commercial,
- expérience professionnelle,

objets suivants :

procédure d'agrément seront communiqués par écrit au Franchisé, et pourront être fondés sur les critères même dans le cas d'une procédure collective. Tout refus devra toutefois être motivé. Les résultats motivés de la Le Franchisé ne pourra être tenu d'agrément ou ne pourra être redévoable d'une indemnité en cas de refus d'agrément, de l'opération envisagée dans les conditions prévues à l'article 9-4.2 ci-dessus.

En cas d'agrément du Franchisé, le Franchisé ou l'Associé disposera d'un délai de quarante-cinq (45) jours pour réaliser l'opération envisagée aux conditions prévues. A défaut, le Franchisé ou l'Associé devra à nouveau informer le Franchisé Franchisé.

éventuellement émise devra être levée dans un délai maximal de 15 (quinze) jours sauf délai supérieur accordé par le candidat, donner un accord de principe ou un accord conditionnel. Dans cette dernière hypothèse, la condition connaître sa décision aux parties, sans préjudice de l'application de l'article 9.4.4 ci-après. Il peut refuser d'agrément le A la réception de la notification des éléments ci-dessus, le Franchisé disposera d'un délai de 2 (deux) mois pour faire informations listées à l'article précédent.

Le Franchisé commencera la procédure d'agrément à la vue d'un projet sérieux et complet comportant au moins les être agréé(s) par le Franchisé.

9.4.3 Présentation d'un ou plusieurs candidats par le Franchisé

Si le Franchisé ou ses ayants-droits présentent un ou plusieurs candidats à l'opération, ce(s) dernier(s) devra(de)ront à des tiers sur ces droits sociaux.

compte-courant, le dernier bilan, la dernière situation comptable, les droits de toute nature qui auraient pu être consentis répartition du capital social, les statuts à jour, les conventions existant entre associés/actionnaires, les conventions de si le projet de cession porte sur les droits sociaux du Franchisé, la liste à jour des associés/actionnaires du Franchisé, la Franchisé, que le tiers acquéreur sera en conséquence présumé connaître ;

Franchisé comme l'Associé se portent fort, la mention faite à l'acquéreur, de l'existence du droit de préemption du parties sous condition suspensive de l'agrément du Franchisé, le projet d'acte comportant obligatoirement, ce dont le le projet d'acte envisagé, incluant le prix et les conditions de paiement prévus pour l'opération, portant accord entre les de l'opération ;

l'accord de principe du ou des organismes financiers éventuellement concernés ainsi que la description du financement la Notification survient avant la cessation des effets du Contrat ;

d'avoir à respecter toutes les obligations du contrat de franchise ou de signer le contrat de franchise type en vigueur, si le cas échéant, un dossier de candidature à la franchise dûment complété et signé par chaque candidat avec engagement le prix et les conditions de paiement prévus;

l'exposé détaillé des motifs des parties en cause ;

Franchisé ;

la désignation complète et la qualité de l'acquéreur, donataire, bénéficiaire ou tiers cocontractant de l'Associé ou du Ladite Notification devra préciser, au minimum :

été joints, ou ayant complété cette offre.

tous tiers, ou une copie certifiée conforme dudit document, accompagnée de tous documents ayant précédé ou ayant conditions complètes de l'opération projetée, et y joindre le document original contenant le cas échéant l'offre reçue de l'opération projetée, le Franchisé ou l'Associé devra, par Notification, faire connaître au Franchisé la nature et les Dans les plus brefs délais, et au plus tard dans un délai de huit (8) jours suivant la confirmation des modalités de

Franchisé.

Si l'opération envisagée concerne l'Associé, celui-ci sera responsable de la Notification devant être faite au Franchisé. Si l'opération envisagée concerne le Franchisé, celui-ci sera responsable de la Notification devant être faite au

fonds de commerce, et notamment le droit au bail.

portant sur tout ou partie du ou des fonds de commerce du Franchisé, ou sur un ou plusieurs éléments isolés desdits communauté de biens, ou de la réalisation d'une sûreté, la vente publique ou une forme combinée de ces mécanismes, donation, d'apport, de fusion, de scission, d'échange, de dévolution successorale, en conséquence d'une liquidation de modalité que ce soit, à titre onéreux ou gratuit, et notamment par voie de cession, de location-gérance, de daton, de transfert en toute propriété, nue-proprété ou usufruit, transfert de jouissance, sous quelque forme et selon quelque société, scission, absorption et de toute opération portant sur son Fonds de commerce, telle que notamment tout effet ou pour objet de modifier la forme de la société, ainsi que de tout apport partiel d'actif, fusion avec une autre

9.4.5 Cas où le Franchise est propriétaire des murs
 Dans l'hypothèse où le Franchisé serait propriétaire des murs dans lesquels est exploité le fonds de commerce, objet du présent contrat, comme dans le cas où le Franchisé serait directement ou indirectement propriétaire des parts d'une

dans l'esprit du Franchisé absolument déterminante de son consentement au Contrat.
 donnant lieu à Notification au sens du présent article 9.4 l'intégralité de cet article. La stipulation de cette obligation est
 ils s'engagent à porter à la connaissance de tout tiers qui pourrait être partie ou seullement bénéficiaire d'une opération
 de commerce et/ou d'un ou plusieurs titres au profit du Franchisé.

Le Franchisé et l'Associé s'engagent enfin solidairement à obtenir la purge de toutes les clauses statutaires ou
 extrastatutaires interdisant ou restreignant, directement ou indirectement, la libre cessibilité de l'un ou de plusieurs fonds
 ladite sûreté.

(iv) notifier au Franchisé, dès qu'il en aura connaissance, l'intention du créancier bénéficiaire de cette sûreté de réaliser
 (iii) et de leur application en cas de réalisation de cette sûreté ;

(ii) l'existence des stipulations du présent article 9.4
 (i) faire notifier au Franchisé par le bénéficiaire de cette sûreté, le fait que ce dernier a pleinement connaissance de
 informer sans délai le Franchisé de l'octroi et des modalités de cette sûreté ;

Afin de permettre l'application des présentes dispositions relatives à l'octroi d'une sûreté, le Franchisé ou l'Associé
 s'engage, préalablement à l'octroi d'une sûreté ayant pour objet les titres et/ou le fonds de commerce, à :
 restant due.

sûreté pour le paiement de la différence entre la valeur des titres et/ou du fonds de commerce et le montant de la créance
 ayant la totalité de la créance lui restant due. Le Franchisé se trouvera subrogé dans les droits du bénéficiaire de la
 par l'expert désigné selon les modalités prévues ci-dessus, le Franchisé désintéressera le bénéficiaire de la sûreté en
 Si la créance est supérieure à la valeur des titres et/ou du fonds de commerce grevés par la sûreté, fixée le cas échéant
 commerce et le montant de la créance restant due sera versée au Franchisé ou à l'Associé par le Franchisé.

sûreté le montant de la créance restant due à ce dernier. La différence entre la valeur des titres et/ou du fonds de
 par tout expert désigné par le Président du Tribunal de Commerce de Paris, le Franchisé versera au bénéficiaire de la
 Si ladite créance est inférieure à la valeur des titres et/ou du fonds de commerce grevés par la sûreté, fixée le cas échéant
 ce dernier de la créance restant due par le Franchisé ou l'Associé et garantie par la sûreté concernée.

social du Franchisé et/ou le fonds de commerce grevés en désintéressant le bénéficiaire de la sûreté, par le paiement à
 opérations énumérées à l'article 9.4 ci-dessus. Dans ce cas, le Franchisé pourra acquérir les titres composant le capital
 Le droit de préemption s'appliquera également en cas de mise en œuvre de toute sûreté qui entraînerait l'une des
 Franchisé de toutes les conséquences.

de commerce, à justifier au Franchisé du respect des formes et délais légaux, et souscrit l'obligation d'indemniser le
 Franchisé s'engage à respecter les termes dudit article et à procéder à l'information prévue à l'article L. 141-23 du Code
 Le présent droit de préemption est exercé sous réserve du respect de l'article L. 141-23 du Code de commerce. Le

organiser, à la demande du Franchisé, une rencontre avec le cessionnaire, l'actionnaire ou le locataire-gérant présenté.
 société exerçant une activité concurrente de celle du Franchisé ;

répartition de son capital social et les intérêts détenus directement ou indirectement par ses actionnaires dans toute
 dans toute société exerçant une activité concurrente de l'activité du Franchisé, et s'il s'agit d'une personne morale la
 et présentes, son expérience professionnelle, sa surface financière, les intérêts qu'il détient directement ou indirectement
 présentation détaillée du cessionnaire, nouvel actionnaire ou locataire-gérant proposé, révélant ses activités antérieures
 adresser au Franchisé, au moins quatre-vingt-dix (90) jours avant la réalisation de l'opération envisagée, une
 A cette fin, le Franchisé ou l'Associé devra :

être accepté par la tierce partie sans réserve.

Dès lors, toute promesse ou tout acte concernant ce ou ces biens devra comporter mention du droit du Franchisé et
 la plus diligente. La valeur à dire d'expert sera définitive.

la valeur à dire d'expert désigné par Monsieur le Président du Tribunal de Commerce de Paris, à la requête de la partie
 concernés dans le délai de 3 (trois) mois et ce, aux conditions stipulées dans l'acte transmis ou, en cas de contestation, à
 Dans tous les cas énumérés au présent article 9.4, le Franchisé dispose d'un droit de préemption le ou les biens

9.4.4 Droit de préemption

Le silence gardé par le Franchisé dans le délai de soixante (60) jours vaut rejet de la demande d'agrément.

- financement,
- gestion,
- esprit de réseau.

9.6.1.2 Résiliation avec mise en demeure préalable
 En dehors des cas prévus ci-dessus, en cas d'inexécution ou de manquement par le Franchisé à l'une quelconque de ses obligations non listées à l'article 9.6.1.1 ci-dessus, à savoir :

- article 1.1 du Contrat relatif à la franchise
- (Confidentialité).
- En cas de non-respect d'une des dispositions des articles 9.4 (Cession du Contrat), 9.8 (Non-concurrence) ou 9.9 en violation de l'article 5.7.3 du Contrat ;
- En cas de non-respect des règles légales d'hygiène et de sécurité alimentaire applicables aux Produits et à leur distribution
- Contrat ;
- En cas de non-respect des clauses d'approvisionnement exclusif ou de revente exclusive prévues aux articles 6.1 et 6.2 du
- En cas de perte du droit d'exploiter le Magasin visé à l'article 12 du Contrat ;
- En cas de tentative de déstabilisation du Réseau telles que définie à l'article 9.6.6 du Contrat ;
- En cas de communication tendancieuse et/ou trompeuse ou fausse, notamment à d'autres Franchisés du Réseau et à des tiers, et/ou de tentative de déstabilisation du Réseau telles que définie à l'article 9.6.6 du Contrat ;
- contenant des déclarations fausses ou trompeuses, ou a omis tout fait matériel utile aux relations contractuelles ;
- Si le Franchisé a, lors de sa candidature ou dans tous documents annexes, fourni au Franchiséur des informations
- limitativement énumérées ci-après :

en demeure préalable, en cas de manquement grave de celui-ci à ses obligations contractuelles et telles que pendant l'exécution du Contrat, le Franchiséur Notifiera au Franchisé le jeu de la présente clause résolutoire, sans mise Afin de protéger le réseau et l'image de la Marque, et donc d'assurer au Franchisé l'exploitation paisible de son Magasin

9.6.1.1 Résiliation sans mise en demeure préalable
9.6.1 Résiliation du Contrat par le Franchiséur
RESILIATION ANTICIPÉE DU CONTRAT
9.6

9.5 ASTREINTE
 En cas de manquement par le Franchisé à l'une quelconque de ses obligations résultant du présent contrat, il s'oblige expressément, s'il n'y a pas remède à l'expiration d'un délai de 15 jours suivant la réception d'une lettre recommandée avec avis de réception émanant du Franchiséur et dénonçant cette carence, à payer à ce dernier une astreinte d'un montant de 155 Euros par jour et par manquement, sans préjudice des autres éventuelles pénalités stipulées au contrat.

Dans le cas où le Franchiséur n'exercerait pas son droit de préemption et où le Franchisé céderait son droit au bail, son fonds de commerce ou les actions ou parts de la société à un successeur non agréé par le Franchiséur, il serait fait application des articles 9.6 à 9.9 du présent contrat.

Pour le cas où il apparaîtrait que le Franchisé ou l'Associé a consenti au tiers une ou des conditions plus favorables que celles qu'il était disposé à consentir au Franchiséur, le Franchisé ou l'Associé en cause serait tenu à titre de clause pénale, de payer immédiatement et solidairement entre eux au Franchiséur, à la première demande de celui-ci, une somme égale à 35 % du chiffre d'affaires T.T.C. réalisé par le Franchisé au cours de l'exercice précédent celui de la signature de l'acte visé ci-dessus, laquelle somme ne saurait être inférieure à un montant de 100,000 (cent mille) euros. Le Franchisé devra régler la somme la plus élevée des deux au plus tard un mois après la mise en demeure.

Il en sera de même pour le cas où il serait démontré que l'acte au vu duquel il est demandé de préempter serait non fondé sur une intention réelle de contracter et/ou de contracter au prix stipulé.

9.4.7 Résiliation et sanction

Les droits du Franchiséur tels que définis aux articles, 9.4.3 à 9.4.5 ci-dessus perdurent pendant un délai de 12 (douze) mois après la cessation des effets du Contrat.

9.4.6 Durée

Le Franchisé s'interdit de vendre ledit immeuble, les parts de la société civile immobilière, propriétaire du même immeuble, ou plus généralement tous droits donnant vocation à la propriété ou à la jouissance de l'immeuble, dans la mesure où cette vente permettrait de faire échec au droit de préemption prévu en faveur du Franchiséur. Dans ce cas, le Franchiséur pourra exercer un droit de préemption sur la vente de l'immeuble, des parts de la société civile immobilière ou des droits donnant vocation à la propriété ou à la jouissance de l'immeuble, dans les mêmes conditions que celles stipulées pour la vente par le Franchisé de son Magasin ou des titres de la société propriétaire et exploitante du Magasin.

société civile, et plus généralement des droits quelconques dans une société propriétaire de l'immeuble dans lequel est exploité le fonds de commerce objet du contrat, les dispositions ci-après s'appliqueront entre le Franchiséur et le Franchisé.

U 10

9.6.2 Résiliation du Contrat par le Franchisé

En tout état de cause, cette somme ne saurait être inférieure à un montant de 30 000 euros (trente mille Euros).
pro rata) restant à courir jusqu'à l'échéance prévue à l'article 2 des présentes.
depuis l'ouverture du Magasin si celle-ci datait de moins d'un (1) an, multipliée par le nombre d'années (et de mois au
Celle somme sera égale à 20% du chiffre d'affaires réalisé par le Franchisé au cours de la dernière année, ou le cas échéant
l'indemniser pour le gain manqué ou la perte subie.
le Franchisé s'engage à payer au Franchisé une somme destinée à compenser le manque à gagner du Franchisé et à
En cas de mise en œuvre de la précédente clause et de constat d'acquisition de la clause résolutoire par le Franchisé,
9.6.1.3 Indemnisation du préjudice

ou en cas d'agissements du Franchisé de nature à porter préjudice au Franchisé, ce dernier pourra, après Notification
faite au Franchisé et non suivie d'effets dans un délai d'1 (un) mois, résilier de plein droit le Contrat par une nouvelle
Notification, et ce, sans formalité judiciaire.

- article 1.3 du Contrat relatif à la territorialité
- article 1.4 du Contrat relatif à la spécialité de la concession de franchise
- article 3.2.1 du Contrat relatif à l'évolution de la Marque ;
- article 3.2.2 du Contrat relatif à l'usage de la Marque ;
- article 3.2.3 du Contrat relatif au développement de la notoriété de la Marque ;
- article 3.2.4 du Contrat relatif aux atteintes à l'usage de la Marque ;
- article 3.2.5 du Contrat relatif aux enseignes ;
- article 3.2.6 du Contrat relatif à la Charte Graphique, aux Supports de communication et à la Papeterie Commerciale ;
- article 3.2.7 du Contrat relatif à l'affichage de la qualité de Franchisé du Réseau ;
- article 4.1.1 (iii) du Contrat relatif aux obligations du Franchisé en matière de formation initiale ;
- article 4.1.2 (iii) du Contrat relatif aux obligations du Franchisé en matière de formation permanente ;
- article 4.2 du Contrat relatif au Manuel Opérateur ;
- article 4.3 du Contrat relatif au local ;
- article 4.4 du Contrat relatif à l'assistance à l'installation et à l'agencement du Magasin ;
- article 4.5 du Contrat relatif à l'assistance au lancement du Magasin
- article 4.6.1 du Contrat relatif à l'intranet
- article 4.6.2 du Contrat relatif à l'assistance informatique ;
- article 4.6.4 du Contrat relatif au congrès annuel ;
- article 4.6.5 du Contrat relatif aux visites ;
- article 5.1 du Contrat relatif au respect général de l'image de Marque et du Savoir-Faire ;
- article 5.2 du Contrat relatif au prix de vente à la clientèle ;
- article 5.3 du Contrat relatif aux opérations promotionnelles ;
- article 5.4 du Contrat relatif à la fidélisation de la clientèle ;
- article 5.5 du Contrat relatif aux vitrines ;
- article 5.6 du Contrat relatif à l'évolution du savoir-faire ;
- article 5.7 du Contrat dans son intégralité relatif à l'exploitation du Magasin ;
- article 5.8 du Contrat relatif aux produits extérieurs ;
- article 6.2 du Contrat relatif aux assortiments ;
- article 6.3 du Contrat relatif aux commandes et livraisons ;
- article 6.4 du Contrat relatif aux prix et remises ;
- article 7.1 du Contrat relatif aux PLV, LLV et à la communication sur le lieu de vente ;
- article 7.3 du Contrat relatif à la communication de lancement ;
- article 7.4 du Contrat relatif à la communication locale ;
- article 8 du Contrat dans son intégralité relatif aux dispositions financières ;
- article 9.1 du Contrat relatif à la déclaration d'indépendance réciproque ;
- article 9.2 du Contrat relatif à l'intuitu personae ;
- article 9.4 du Contrat relatif à l'agrément et à la préemption ;
- article 9.9 du Contrat relatif à la clause de secret ;
- article 14 du Contrat relatif à la date limite d'ouverture du Magasin ;
- article 15 du Contrat relatif aux dispositions financières.

50 2

à ses frais.

au Franchisé, dans les 15 (quinze) jours de la date de cessation des effets du Contrat, d'un constat d'huisier, diligemment rapporté la preuve de la satisfaction des obligations visées aux articles (i) à (v) ci-dessus par la production présente clause par les tiers ;

(vi) faire disparaître de son site comme de tout tiers toute référence à la Marque, y compris si celle-ci résulte de techniques de référencement naturel ou est le fait de tiers, le Franchisé se portant fort de l'exécution de la

(v) faire disparaître de son site comme de tout tiers toute référence à la Marque, y compris si celle-ci résulte de techniques de référencement naturel ou est le fait de tiers, le Franchisé se portant fort de l'exécution de la

(iv) cesser d'utiliser la Marque à titre de balise, méta-tag, lien ;

(iii) cesser d'utiliser la charte d'architecture du site et de navigation du Réseau ;

(ii) cesser d'utiliser l'ensemble des éléments de la Charte Graphique ;

(i) cesser la promotion des Produits par Internet ;

Le Franchisé devra notamment, sans que cette liste ne soit exhaustive :

Le Franchisé devra cesser immédiatement toute utilisation, de quelque manière et à quelque titre que ce soit, le cas échéant, de l'ensemble des pages Internet, du blog, ou de la page d'un site de réseau social, qu'il avait créé pour faire la promotion des Produits sous la Marque à compter de la date de cessation du Contrat.

AU CHOCOLAT.

De même, il ne pourra se présenter ou se prévaloir de la qualité de Franchisé ou d'ancien Franchisé DE NEUVILLE/MARCHE

En tout état de cause, le Franchisé autorise d'ores et déjà, et à ses frais avancés, le Franchisé à procéder à l'extérieur du Magasin, à la dépose des enseignes et à changer les couleurs des vitrines, s'il le juge utile.

ou ressemblance avec un Magasin sous l'Enseigne du Réseau.

(iv) procéder à toute modification complémentaire spécifique du Magasin, afin de prévenir toute association

marron et camailou de différentes couleurs marron.

vert anis ;

rose fuschia ;

Charte Graphique :

(iii) cesser toute utilisation des couleurs suivantes, représentatives de l'Enseigne et telles que décrites dans la

le store.

les enseignes drapeau et l'enseigne bandeau ;

la banque à chocolats ;

les meubles muraux ;

Charges et ne plus les utiliser dans le cadre de l'exploitation du Magasin, à savoir :

(iii) procéder au retrait du revêtement de sol ainsi que du Mobilier du Magasin défini dans le Cahier des

affiches, et de tous éléments publicitaires ou promotionnels distinctifs liés au Savoir-Faire ;

formules liées au Savoir-Faire qui lui ont été communiquées par le Franchisé ainsi que de tous emblèmes, posters,

(i) cesser toute utilisation, de quelque manière et à quelque titre que ce soit, des méthodes, techniques et

exploitation des agencements et du Savoir-Faire architectural et devra notamment, sans que cette liste ne soit exhaustive

avec un Magasin sous l'Enseigne. Le Franchisé devra cesser, immédiatement à compter de la cessation du Contrat, toute

Le Franchisé procédera à toute modification spécifique du Magasin, afin de prévenir toute association ou ressemblance

Le Franchisé perd le droit d'utiliser la Marque pour ses lignes téléphoniques et son inscription dans les annuaires.

Le Franchisé devra descendre l'Enseigne dans un délai de 48 (quarante-huit) heures.

communication reproduisant la Marque ou simplement distinctifs et liés au Savoir-Faire.

A ce titre, il cessera l'usage de tous logos, emblèmes, et de tous éléments publicitaires, promotionnels ou de

Magasin sous l'Enseigne et de faire référence à la Marque, à peine de tous dommages et intérêts.

Le Franchisé devra cesser dans les 48 (quarante-huit) heures suivant la cessation des effets du Contrat d'exploiter le

9.7.1 Cessation de l'usage de la Marque, des Droits de Propriété Intellectuelle et du Savoir-Faire

En cas de cessation du Contrat, pour quelque cause que ce soit, il est expressément convenu ce qui suit :

9.7 EFFETS DE LA FIN DU CONTRAT

En cas de non mise à disposition de la Marque conformément à l'article 3-1 du Contrat.

En cas de non remise initiale du Manuel Opérateur conformément à l'article 4-2 du Contrat ;

En cas de non fourniture de la formation initiale définie à l'article 4-1-1 du Contrat ;

Franchisé à ses obligations contractuelles et telles que limitativement énumérées ci-après :

Franchisé le jeu de la présente clause résolutoire, sans mise en demeure préalable, en cas de manquement du

Réciproquement, et dans l'intérêt de l'équilibre entre les droits et obligations des parties, le Franchisé Notifiera au

Le Franchisé devra cesser dans les 15 (quinze) jours suivant la cessation du Contrat toute utilisation du Savoir-Faire, de quelque manière et à quelque titre que ce soit. Il restituera immédiatement le Manuel Opérateur et/ou les clés d'accès au Manuel Opérateur au Franchisé et les supports de formation.

Dans le cas où le Franchisé ne satisfait pas à l'une des obligations du présent article, et après rappel de cette obligation fait par le Franchisé par lettre recommandée avec accusé de réception, une indemnité contractuelle de 500 (cinq cent) € HT par jour de retard et par infraction, sera acquise au Franchisé à compter de la réception de la mise en demeure.

De même, dans le cas où le Franchisé n'aurait pas satisfait à l'une des obligations du présent article, le Franchisé pourra retirer l'aménagement intérieur, ainsi que tous éléments et matériels publicitaires portant la Marque, et tous les éléments dont il est propriétaire et figurant à l'intérieur du Magasin, sur simple ordonnance de référé rendue par le Président du Tribunal de Commerce de Paris.

9.7.2 Paiement des sommes restant dues au Franchisé

Le Franchisé s'acquittera immédiatement auprès du Franchisé de toutes sommes qu'il pourrait rester lui devoir au titre du Contrat.

9.7.3 Cessation de l'usage du Logiciel - Utilisation des données clients

En exécution des stipulations de l'article 9.7.1 ci-dessus, le Franchisé cessera immédiatement toute utilisation du Logiciel, dès la date de cessation du Contrat, pour quelque cause que ce soit.

Le Franchisé poursuivra l'exploitation de ses propres bases de données, et des données qu'il aura acquises dans les conditions de l'article 4.6.2 du Contrat.

Le Franchisé devra conserver copie des e-mails de ses clients à cette date. Il sera seul responsable de toute sauvegarde à cet effet.

9.7.4 Rachat des stocks de Produits et du Mobilier

9.7.4.1 Stocks de Produits

Le Franchisé aura la faculté, qu'il pourra exercer par Notification, dans les 15 (quinze) jours de la cessation du Contrat, d'acheter comptant les Produits restant en stock à la date de cessation des effets du Contrat. Les stocks de Produits désignés par le Franchisé seront acquis à un prix égal à cinquante pourcent (50%) du prix facturé initialement, si les stocks de Produits sont dans leur état d'origine.

Il est expressément convenu que la présente clause vaut promesse de vente au profit du Franchisé. Les sommes dues au Franchisé au titre des Produits rachetés seront acquittées par le Franchisé dans un délai de 30 (trente) jours courant à compter de la date de livraison des Produits. Les Produits rachetés seront réputés livrés et les risques y afférents transférés au Franchisé au moment de la remise effective desdits éléments au Franchisé. Le Franchisé prendra toutes les dispositions pour que les éléments rachetés puissent être immédiatement enlevés à la date que le Franchisé lui notifiera en temps utile.

Dans l'hypothèse où le Franchisé ne rachèterait pas le stock de Produits, le Franchisé disposera d'un délai de soixante (60) jours francs à compter de la résiliation du Contrat pour écouler les Produits au détail. Passé ce délai, le Franchisé ne pourra plus proposer ces Produits à la vente et devra procéder à la destruction de son stock restant.

9.7.4.2 Mobilier

Le Franchisé aura la faculté, qu'il pourra exercer par Notification, dans les 15 (quinze) jours de la cessation du Contrat, d'acheter comptant le Mobilier à leur valeur nette comptable, et à l'euro symbolique si la valeur nette comptable est nulle.

Il est expressément convenu que la présente clause vaut promesse de vente au profit du Franchisé. Les sommes dues au Franchisé au titre des éléments rachetés, seront acquittées par le Franchisé dans un délai de 30 (trente) jours courant à compter du lendemain de la date de livraison desdits éléments. Les éléments rachetés seront réputés livrés et les risques y afférents transférés au Franchisé à l'enlèvement des Meubles. Le Franchisé prendra toutes les dispositions pour que les éléments rachetés puissent être immédiatement enlevés à la date que le Franchisé lui notifiera en temps utile. Les frais de démontage, éventuel sont à la charge du Franchisé.

9.7.5 Information de la clientèle

Les Parties conviennent d'ores et déjà qu'à la date de cessation des effets du Contrat, pour quelque cause que ce soit, le Franchisé adressera, sous son en-tête, un courrier à l'ensemble des clients et prospects du Franchisé, pour les informer de la cessation des effets du contrat de franchise, lequel courrier sera conforme au modèle demeurant dans le Manuel Opérateur.

9.8 NON-CONCURRENCE

Le Franchisé reconnaît que le Franchiséur lui a donné accès, dans le cadre de l'exécution du présent contrat, à de nombreuses informations concernant la société DE NEUVILLE, notamment son savoir-faire, sa technique commerciale et ses pratiques professionnelles.

Le Franchisé reconnaît que ces données confidentielles constituent un atout essentiel de la société DE NEUVILLE qui a donc un intérêt légitime à l'insertion d'une clause de non-concurrence dans le présent contrat dont le champ d'application sera limité à l'objet du contrat de franchise.

Cette clause de non-concurrence est également justifiée par la nécessité dans laquelle se trouve la société DE NEUVILLE d'assurer la protection de ses droits de propriété industriels et intellectuels ainsi que l'identité commune du réseau de franchise.

Il est rappelé qu'il est recommandé au Franchisé d'insérer dans les contrats de travail de son personnel, une clause de non-concurrence compatible avec celle prévue au présent article.

Aussi, pendant toute la durée du présent contrat, le Franchisé (lui-même, son dirigeant de droit ou de fait et/ou son conjoint éventuel) s'interdit de créer, participer ou plus largement, de s'associer directement ou indirectement, par lui-même ou par personne interposée, à toute entreprise, association ou société ayant une activité concurrente de celle de la société DE NEUVILLE dans le secteur d'activité objet du présent contrat, sauf accord préalable et écrit du Franchiséur.

Comme condition déterminante du Contrat, et afin de préserver le Savoir-Faire, la réputation, l'identité commune et l'image de la Marque, en cas de cessation du Contrat pour quelque cause que ce soit, les Parties ont convenu que la stipulation d'une clause de non-concurrence était nécessaire à la protection du Savoir-Faire et de l'image de la Marque et n'était pas disproportionnée par rapport à cette nécessité pour le Franchiséur et dans l'intérêt du Réseau et de chacun de ses membres.

Ainsi, le Franchisé s'interdit (lui-même, son dirigeant de droit ou de fait, l'Associé et/ou leur conjoint éventuel et/ou leurs ascendants ou descendants) de créer, participer ou s'intéresser, directement ou indirectement, par lui-même ou par personne interposée, à l'exploitation de toute activité concurrente de celle du Réseau, c'est-à-dire de vente de chocolats, confiserie ou produits à base de chocolat, sauf dérogation préalable et écrite donnée par le Concedant.

La présente interdiction est limitée :

- à une durée de 12 (douze) mois à compter de la date à laquelle il est établi que le contrat de franchise a été rompu.
- au Magasin

En outre, le Franchisé s'engage à ne pas porter directement atteinte au renom de la Marque ou de l'enseigne et à la notoriété du Franchiséur ou du réseau DE NEUVILLE, sous peine de poursuite judiciaire en concurrence déloyale.

9.9 CLAUSE DE SECRET

Le Franchisé et/ou son dirigeant ou la personne désignée au présent contrat s'engage, tant pour la durée du contrat que pendant une période de 7 (sept) ans après sa rupture ou son terme, à quelque époque que cet événement intervienne, pour quelque raison que ce soit, de quelque partie qu'il émane et quelle qu'en soit la forme ou les conditions, à ne communiquer, divulguer ou exploiter, directement ou indirectement, pour son propre compte ou au bénéfice d'un tiers, personne physique ou morale quelconque, toute information, connaissance ou savoir-faire confidentiels, concernant les méthodes d'exploitation et plus généralement le Savoir-Faire de la Franchise DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT qui lui ont été communiqués ou dont il aurait eu connaissance en raison de l'exploitation du Magasin DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT, objet du présent contrat.

Sont notamment considérés comme confidentiels au sens du présent contrat, toute information, connaissance, savoir-faire communiqués aux personnes précitées par le Franchiséur pour l'exploitation du Magasin DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT, et tous éléments complétés dans le Manuel Opérateur, de même que le contenu des présentes.

Sera considérée comme une violation de la présente clause, la tentative par le Franchisé et/ou son dirigeant et/ou la personne désignée aux présentes, d'exploiter le Savoir-Faire en tout ou partie dans son ou ses autres entreprises, ou l'entreprise de son conjoint éventuel, dans l'hypothèse où le contrat de franchise DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT ne serait pas conclu pour l'exploitation de cette ou ces entreprise(s).

Le Franchisé et/ou la personne désignée au contrat 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.

de deux (2) années.

Les Parties ont donc convenu que le délai de prescription applicable aux actions visées à l'alinéa 1 du présent article sera l'interprétation du Contrat, son exécution ou son inexécution, son interruption ou sa résiliation. Sa formation ou tout vice connu ou qui aurait dû être connu à la date de signature du Contrat et plus généralement à relatives aux litiges à naître du Contrat ou à son occasion et tenant notamment, sans que cette liste ne soit exhaustive, à leurs droits nés du Contrat, les Parties ont convenu de limiter le délai de prescription applicable à l'ensemble des actions En application des dispositions de l'article 2254 du Code civil, et en vue d'assurer aux Parties une jouissance paisible de

9.15 PRESCRIPTION

Toute modification devra être signifiée par lettre recommandée avec accusé de réception à l'autre partie.

Pour le Franchisé : en son siège, 5 rue du Ponts des Marchands 11100 NARBONNE
 Pour le Franchiséur : en son siège 8, promenade de la Chocolaterie 77186 NOISIEL.
 Pour les besoins des présentes, les parties font élection de domicile :

9.14 ELECTION DE DOMICILE

rupture du présent contrat.

Les parties donnent compétence au Juge des Référé pour régler les litiges relatifs au paiement de toute somme due au titre des présentes, à la protection de l'image de marque DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT, avant comme après la

9.13 REFERE

En cas de difficultés survenant pour l'interprétation ou l'exécution du présent contrat, ou par suite de sa résiliation pour quelque cause que ce soit, même en cas de demande incidente ou en garantie, ou de pluralité de demandeurs ou défendeurs, le Tribunal de Commerce de Paris sera seul compétent.

9.12 DROIT APPLICABLE – COMPETENCE

Le droit applicable est le droit français.
 Pour toute demande, le Franchisé, l'Associé, le représentant légal, les associés ou actionnaires, et les salariés du Franchisé peuvent s'adresser au siège social du Franchiséur.
 Pour recevoir des offres de la part du Franchiséur ou des fournisseurs référencés par le Franchiséur. d'un droit d'accès, de rectification et de suppression des informations le concernant ainsi que d'un droit d'opposition à Conformément à la loi, le Franchisé, l'Associé, le représentant légal, les associés ou actionnaires du Franchisé disposent pourront recevoir des actualités et des offres de la part du Franchiséur ou des fournisseurs référencés par le Franchiséur. Sauf opposition, le Franchisé, l'Associé, le représentant légal, les associés ou actionnaires, les salariés du Franchisé pourront également, sauf opposition, être communiqués aux fournisseurs référencés par le Franchiséur. Les informations concernant le Franchisé, l'Associé, le représentant légal, les associés ou actionnaires du Franchisé l'Associé consentent en conséquence à la collecte et au traitement de leurs données personnelles par le Franchiséur. toutes nécessaires à l'étude, la gestion, l'exécution et le suivi des contrats souscrits du Franchiséur. Le Franchisé et concernant le Franchisé et / ou l'Associé, le représentant légal, les associés ou actionnaires, les salariés du Franchisé sont Les données à caractère personnel contenues dans les questionnaires de candidatures, le Contrat et leurs suites

9.11 DONNEES PERSONNELLES DU FRANCHISE ET DE L'ASSOCIE

S'il advenait pour quelque cause que ce soit, qu'une ou plusieurs des clauses du présent contrat ne puisse être appliquée, toutes les autres clauses demeureront valables et auront force de loi entre les parties, à condition cependant qu'il ne soit pas porté atteinte aux clauses fondamentales du contrat, en l'absence desquelles les parties n'auraient pas contracté. Les autres contrats conclus entre les Parties ne l'ont été qu'en raison de la conclusion du présent contrat. Ils cesseront donc de produire leur effet à la date à laquelle le Contrat cessera lui-même de produire ses effets.

9.10 CLAUSE DE DIVISIBILITE

Le Franchisé se porte fort, au bénéfice du Franchiséur, du respect de cette obligation de confidentialité par les personnes ci-avant désignées.
 En cas de non-respect de l'une ou l'autre de ces obligations, le Franchisé sera redevable au Franchiséur, à première demande et à titre de dommages et intérêts, une indemnité d'un montant de 75.000 (soixante-quinze mille) euros, sans préjudice de tous autres droits et recours.

II- CONDITIONS PARTICULIERES

ARTICLE 10 – DESIGNATION DU FRANCHISE

Le Franchisé est Madame Laurette DOMINGUES, née le 26/04/1982 à CORBEIL ESSONNES (91), de nationalité Française, et demeurant 9 impasse du Bleuët - 91830 - LE COUDRAY-MONTCEAUX, Pacée, agissant au nom et pour le compte de la société LD CHOCOLATS, SAS, au capital de 1000 euros, en cours d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés de EVRY, dont le siège social sera sis à 5 rue du Ponts des Marchands - 11100 - NARBONNE.

A compter de la date de l'immatriculation régulière de la SAS LD CHOCOLATS au Registre du Commerce et des Sociétés de EVRY, le présent contrat sera réputé avoir été conclu par le Franchisé dès l'origine.

A défaut d'immatriculation de la société du Franchisé, la personne ayant agi au nom de la société en formation avant que celle-ci ait acquis la jouissance de la personnalité morale, soit Madame Laurette DOMINGUES, née le 26/04/1982 à CORBEIL ESSONNES (91), de nationalité Française, et demeurant 9 impasse du Bleuët - 91830 - LE COUDRAY-MONTCEAUX, Pacée, sera tenue personnellement et indéfiniment responsable des actes ainsi accomplis.

En outre, et dans l'hypothèse où la société du Franchisé ne serait pas immatriculée, la personne ayant agi au nom de la société en formation / l'Associé s'engage à s'immatriculer au Registre du Commerce et des Sociétés en tant qu'entrepreneur individuel.

Enfin, la personne ayant agi au nom de la société en formation / l'Associé reconnaît qu'il a la qualité de commerçant qu'en signant le présent contrat, il contracte un engagement commercial, lequel demeurerait valide, nonobstant le défaut d'immatriculation de l'Associé en qualité de commerçant au Registre du Commerce et des Sociétés.

ARTICLE 11 – DESIGNATION DE L'ASSOCIE – SOLIDARITE

L'Associé est Madame Laurette DOMINGUES, née le 26/04/1982 à CORBEIL ESSONNES (91), de nationalité Française, et demeurant 9 impasse du Bleuët - 91830 - LE COUDRAY-MONTCEAUX, Pacée, laquelle détient le contrôle de la société LD CHOCOLATS, SAS, au capital de 1000 euros, en cours d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés de EVRY, dont le siège social est sis 5 rue du Ponts des Marchands - 11100 - NARBONNE au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce et en est le dirigeant tant en droit qu'en fait.

L'Associé et le Franchisé s'engagent solidairement dans l'exécution des obligations pesant sur eux au titre du Contrat.

ARTICLE 12 – DESIGNATION DU MAGASIN

Le Magasin désigne le local situé à l'adresse suivante : 5 rue du Ponts des Marchands - 11100 - NARBONNE, d'une superficie totale de 64 m² et d'une surface de vente de 32 m².

Le Magasin sera exploité en vertu d'un bail commercial / d'un bail professionnel à signer par le Franchisé, soumis aux dispositions des articles L. 145-1 et suivants et Code de commerce et à celles non abrogées du décret n°53-960 du 30 septembre 1953 / de l'article 57 A de la loi n° 86-1290 du 23 décembre 1986.

Le Franchisé s'engage à remettre une copie du bail au Franchiséur dès la signature de celui-ci.

ARTICLE 13 – EXCLUSIVITE TERRITORIALE

En application de l'article 1.2, le Franchiséur, par dérogation à l'exclusivité territoriale conférée au Franchisé, demeure libre d'exploiter l'Enseigne ou de la faire exploiter par tout tiers auquel il concéderait ce droit, y compris en franchise, dans l'enceinte des emplacements ou au profit des clients suivants :

- Compagnies aériennes, ferroviaires, maritimes ou fluviales ;
- Gares ;
- Gares maritimes ;
- Aéroports et aérodrômes ;
- Duty free ;
- Musées ;
- Manifestations temporaires nationalement médiatisées.

ARTICLE 14 – DATE LIMITE D'OUVERTURE DU MAGASIN

Le Magasin devra être ouvert au public au plus tard le 01/04/2022.

A défaut, le Contrat pourra être résilié dans les conditions prévues à l'article 9.6 du Contrat.

ARTICLE 15 – DISPOSITIONS FINANCIERES

15.1 DROIT D'ENTREE

15.1.1 Montant initial

15.5 COMMUNICATION LOCALE ANNUELLE

Cette participation sera versée dans le mois suivant la justification des dépenses opérées par le Franchisé. Le montant maximal de 5.000 € HT. Le Franchisé bénéficiera à ce titre d'une aide financière de la part du Franchisé, sous forme d'avoir, et destinée à la prise en charge partielle des frais engagés. Le montant de cette participation se portera à cinquante pourcent (50%) des dépenses engagées, dans la limite d'un coût de la prestation pouvant s'élever à 10.000 € HT. Soit une participation d'un montant maximal de 5.000 € HT.

Le Franchisé bénéficiera à ce titre d'une aide financière de la part du Franchisé, sous forme d'avoir, et destinée à la prise en charge partielle des frais engagés. Le montant de cette participation se portera à cinquante pourcent (50%) des dépenses engagées, dans la limite d'un coût de la prestation pouvant s'élever à 10.000 € HT. Soit une participation d'un montant maximal de 5.000 € HT.

Dans le cas où le Franchisé a choisi d'exploiter le Magasin au Format MARCHE AU CHOCOLAT, tel que défini à l'article 16 du Contrat, le montant recommandé qu'il doit consacrer à la communication de lancement définie à l'article 7.3 du Contrat est de 10.000 € HT (dix mille euros hors taxes), selon les modalités du plan de communication convenu avec le Franchisé.

Magasin au Format MARCHE AU CHOCOLAT

Cette participation sera versée dans le mois suivant la justification des dépenses opérées par le Franchisé. Le montant maximal de 3.000 € HT. Le Franchisé bénéficiera à ce titre d'une aide financière de la part du Franchisé, sous forme d'avoir, et destinée à la prise en charge partielle des frais engagés. Le montant de cette participation se portera à cinquante pourcent (50%) des dépenses engagées, dans la limite d'un coût de la prestation pouvant s'élever à 6.000 € HT. Soit une participation d'un montant maximal de 3.000 € HT.

Le Franchisé bénéficiera à ce titre d'une aide financière de la part du Franchisé, sous forme d'avoir, et destinée à la prise en charge partielle des frais engagés. Le montant de cette participation se portera à cinquante pourcent (50%) des dépenses engagées, dans la limite d'un coût de la prestation pouvant s'élever à 6.000 € HT. Soit une participation d'un montant maximal de 3.000 € HT.

Dans le cas où le Franchisé a choisi d'exploiter le Magasin au Format VIVONS GOURMANDS, tel que défini à l'article 16 du Contrat, le montant recommandé qu'il doit consacrer à la communication de lancement définie à l'article 7.3 du Contrat est compris entre 3.000€ HT et 6.000€ HT (entre trois mille euros hors taxes et six mille euros hors taxes), selon les modalités du plan de communication convenu avec le Franchisé.

Magasin au format VIVONS GOURMANDS

15.4 COMMUNICATION DE LANCEMENT

Assistance	0%	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5 et au-delà
Savoir-Faire						
Marque						

La Redevance permanente d'Exploitation est assise sur le chiffre d'affaire hors taxes du Franchisé au titre du mois considéré et se décompose comme suit :

En cas de renouvellement du Contrat à son Terme, le taux applicable sera de 4% HT (quatre pour cent hors taxes) pour toute la durée du contrat renouvelé.

Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5 et au-delà
0%	1% HT	2% HT	3% HT	4% HT

Le montant de la Redevance d'Exploitation prévue à l'article 8.3 est de 4 % HT (quatre pour cent hors taxes). Toutefois, dans la mesure où le Contrat a pour objet la création d'un nouveau Magasin sous l'Enseigne, il est expressément convenu que le taux de Redevance d'Exploitation sera réduit comme suit pour les quatre (4) premières années d'exploitation dudit Magasin :

15.3 REDEVANCE D'EXPLOITATION

La formation initiale prévue à l'article 4.1.1 et d'une durée de 20 jours est facturée 5.000 € (cinq mille euros) hors taxes.

15.2 FORMATION INITIALE

Le montant du Droit d'entrée que devra payer le Franchisé en cas d'ouverture de magasins supplémentaires tel que visé à l'article 8.1 du Contrat est égal à cinquante pour cent du droit d'entrée en vigueur dans le Réseau à la date de ladite ouverture.

15.1.2 Montant en cas d'ouverture de magasins supplémentaires

Le montant du Droit d'entrée prévu à l'article 8.1 du Contrat est de 15.000 € HT (quinze mille euros hors taxes). En cas de signature d'un contrat de réservation de zone préalablement à la signature du Contrat, le montant du droit de réservation fixé à 5.000 € HT (cinq mille euros hors taxes) et effectivement acquitté s'impute sur le montant du Droit d'entrée stipulé à l'alinéa précédent.

ARTICLE 17 – OPTION CLICK & COLLECT

- Le montant minimum que doit consacrer le Franchisé à la communication locale définie à l'article 7.4 du Contrat est de un pourcent (1 % HT) du chiffre d'affaires hors taxes du Franchisé avec un minimum de 2.000 € HT (deux mille euros hors taxes) par an.
- Le Franchisé, durant toute la durée du contrat, versera au Franchisé une contribution correspondant aux frais engagés au titre de cette communication locale, sur présentation de justificatifs et dans la limite de un pourcent (1 %) du chiffre d'affaires hors taxes du Franchisé. Le franchisé ne versera plus aucune contribution si le contrat venait à être renouvelé, et ce à compter de la date d'entrée en vigueur du contrat renouvelé.
- Cette participation sera versée au plus tard le 31 janvier de l'année N+1 au titre des dépenses dûment justifiées par le Franchisé au titre de l'année précédente.
- 15.6 CAUTION**
- Le montant de la caution qui devra être fournie en application de l'article 8.5 du Contrat est de 30.000€.
- 15.7 REDEVANCE INFORMATIQUE**
- La redevance informatique due par le Franchisé au Franchisé en application de l'article 4-6-2 du Contrat est de cent neuf (109) hors taxes par an, payable annuellement au plus tard le 31 mars de l'année suivant la prestation.
- La redevance informatique due en application du présent article sera actualisée de plein droit, au 1er janvier de chaque année, et pour la première fois le 1er janvier de l'année suivant celle de la conclusion du Contrat, par application de l'indice SYNTEC actualisé annuellement, l'indice de référence étant celui du mois de signature du Contrat.
- La formule suivante est appliquée :
- $$P1 = P0 \times (S1/S0)$$
- $$P1 = \text{prix révisé}$$
- $$P0 = \text{prix d'origine, fixé aux présentes}$$
- $$S0 = \text{indice SYNTEC publié à la date de la précédente révision ou indice de référence (indice du mois de signature du Contrat)}$$
- $$S1 = \text{dernier indice publié à la date de la révision}$$
- Cette actualisation ne s'appliquera qu'à la hausse, les montants figurant ci-dessus constituant des montants minimums applicables pendant la durée du Contrat.
- ARTICLE 16 – FORMAT DU MAGASIN**
- Le Format du Magasin est :
- ✓ « VIVONS GOURMANDS » ; en conséquence l'Enseigne reproduira la marque française semi-figurative « DE NEUVILLE » n°96653299 et la Marque désignera :
 - La marque semi-figurative française « DE NEUVILLE », régulièrement enregistrée auprès de l'INPI le 2 décembre 1996, par la société DE NEUVILLE, dans la classe 30, sous le numéro 96653299 ;
 - La marque verbale française « DE NEUVILLE Chocolats français », régulièrement enregistrée auprès de l'INPI le 2 décembre 1996, par la société DE NEUVILLE, dans la classe 30, sous le numéro 96653300 ;
 - La marque verbale française « DE NEUVILLE Chocolat », régulièrement enregistrée auprès de l'INPI le 12 août 2004, par la société DE NEUVILLE, dans la classe 30, sous le numéro 3308781 ;
 - La marque verbale française « DE NEUVILLE Chocolat français », régulièrement enregistrée auprès de l'INPI le 22 avril 2010, par la société DE NEUVILLE, dans les classes 30, 35 et 43, sous le numéro 3732574 ;
 - Toute autre marque sur laquelle le Franchisé serait titulaire de droits et qu'il déciderait de substituer ou d'ajouter aux marques définies ci-dessus pour l'exploitation de tout ou partie du Réseau, selon les modalités définies à l'article 3.2.1 du Contrat.
- « LE MARCHE AU CHOCOLAT » ; en conséquence l'Enseigne reproduira la marque française semi-figurative « MARCHE AU CHOCOLAT DE NEUVILLE CHOCOLAT FRANCAIS » n° 4134261 et la Marque désignera :
- La marque semi-figurative « MARCHE AU CHOCOLAT DE NEUVILLE CHOCOLAT FRANCAIS », régulièrement enregistrée auprès de l'INPI le 17 novembre 2011, par la société DE NEUVILLE, dans la classe 35, sous le numéro 4134261 ;
 - Toute autre marque sur laquelle le Franchisé serait titulaire de droits et qu'il déciderait de substituer ou d'ajouter aux marques définies ci-dessus pour l'exploitation de tout ou partie du Réseau, selon les modalités définies à l'article 3.2.1 du Contrat.

9

5

Le Franchisé

DE NEUVILLE

En 2 exemplaires

Fait à NOISIEL, le 13/12/2021

Le Franchisé peut choisir la mise en place au sein du Magasin l'option Click & Collect, dans les conditions définies par le Concedant à l'article Annexe 5.7.6.2 (ii) du Contrat.

Le Franchisé confirme souhaiter bénéficier de l'option Click & Collect, impliquant pour le Franchisé l'obligation de se conformer et de respecter l'ensemble des prescriptions définies à l'article 5.7.6.2 (ii) du Contrat.

Annexe 1 – Définition territoriale p. 55

Annexe 2 – Acte de cautionnement..... p. 56

Annexe 3 – Contrat d'assistance à maîtrise d'oeuvre p. 60

Annexe 4 – Règles déontologiques prospection clients externes p. 70

Annexe 5 – Données personnelles p. 74

Annexe 6 – Notice d'information Franchisé p. 75

SOMMAIRE ANNEXES

2021/12



Le Franchisé



DE NEUVILLE

SIGNATURES :

NON

OUI

CARTE JOINTE :

LA COMMUNE DE NARBONNE (11100)

LE TERRITOIRE CONCEDE AU FRANCHISE EST :

DEPARTEMENT : 11100

ADRESSE : 5 rue du Ponts des Marchands

VILLE : NARBONNE

DEFINITION TERRITORIALE

ANNEXE N° 1 AU CONTRAT DE FRANCHISE SIGNE LE 13/12/2021

**ACTE DE CAUTIONNEMENT SOLIDAIRE ET INDIVISIBLE
AVEC RENONCIATION AU BENEFICE DE DIVISION ET DE DISCUSSION**

ENTRE LES SOUSSIGNES :

La société DE NEUVILLE, Société par Action Simplifiée (SAS) au capital de 3 600 000 Euros, ayant son siège social 8, promenade de la Chocolaterie 77186 NOISIEL, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de MEAUX sous le numéro B 337 957 328,

Représentée par Monsieur *Christophe GAUTIER*, ayant tous pouvoirs à cet effet en sa qualité de *Directeur Général*,

Ci-après dénommée DE NEUVILLE, « le Franchiséur »

D'une part,

ET

Madame Laurette DOMINGUES, née le 26/04/1982 à CORBEIL ESSONNES (91), de nationalité Française, demeurant 9 impasse du Bleu - 91830 - LE COUDRAY-MONTCEAUX, Passee à Monsieur Mehdi ALLOU, 25/07/1980 à RIS ORANGIS (91),

Ci-après dénommée) la « Caution » (ou en cas d'intervention du conjoint : Ci-après dénommés ensemble la « Caution »)

D'autre part,

Dénommés ensemble les « Parties » et individuellement une « Partie »

IL EST PREALABLEMENT EXPOSE CE QUI SUIT :

Par acte sous seing privé en date du 13/12/2021, le Franchiséur a conclu avec la société SAS LD CHOCOLATS, au capital de 1000€ dont le siège social est sis 5 rue du Ponts des Marchands 11100 NARBONNE, en cours d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés de EVRY, un contrat de franchise pour l'exploitation d'un point de vente sous l'enseigne DE NEUVILLE/MARCHE AU CHOCOLAT à l'adresse suivante : 5 rue du Ponts des Marchands 11100 NARBONNE (le « Franchisé »).

Le Franchisé s'est engagé à ce titre à payer au Franchiséur :

- un droit d'entrée ;
- une redevance initiale forfaitaire au titre de la formation et de l'assistance initiale ;
- une redevance d'exploitation ;

Par ailleurs, le Franchisé, en application du contrat de franchise, va commander des produits au Franchiséur.

Afin de garantir le Franchiséur contre le non-paiement par le Franchisé de l'ensemble des sommes dues au titre du contrat de franchise et des contrats de vente réalisés en application du contrat de franchise, les Parties se sont rapprochées à l'effet de conclure le présent acte de cautionnement.

La Caution est Madame DOMINGUES Laurette, en sa qualité de Gérante de la société SAS LD CHOCOLATS.

CECI EXPOSE, IL EST CONVENU CE QUI SUIT :

LS
08

En cas de décès de la Cauton, ses ayants-droit de la Cauton, tels que ses héritiers, seront tenus solidairement et indivisiblement à l'égard du Franchiséur de l'exécution du cautionnement, dans les mêmes conditions que la Cauton. En conséquence, le Franchiséur pourra demander à la Cauton en capital, intérêts et, le cas échéant, pénalités ou intérêts de retard, sans que puisse lui être imposé une division de ses recours entre lesdites personnes.

ARTICLE 3 – CONSÉQUENCES DU CAUTIONNEMENT A L'ÉGARD DES AYANTS-DROIT DE LA CAUTION

La modification ou la disparition des liens de fait ou de droit existant entre la Cauton et le Franchisé, comme toute substitution dans la personne du Franchisé, n'emporteront pas libération de la Cauton.

Le Franchiséur informera la Cauton de tout incident de paiement non régularisé par le Franchisé dans le mois de l'exigibilité du paiement.

Le Franchiséur fera connaître au plus tard le 31 mars de chaque année à la Cauton le montant en principal et intérêts et le terme des engagements qu'elle garantit.

Tant qu'elle restera tenue au titre de son engagement, il appartient à la Cauton de suivre personnellement la situation du Franchisé, le Franchiséur n'ayant à ce sujet, conformément à la loi, pas d'autre obligation d'information à son égard que les suivantes :

La Cauton reconnaît disposer d'éléments d'informations suffisants pour apprécier la situation du Franchisé préalablement à la conclusion de son engagement. Elle ne fait pas de la situation du Franchisé ainsi que de l'existence et du maintien d'autres cautions la condition déterminante de son cautionnement.

ARTICLE 2 – CONNAISSANCE PAR LA CAUTION DE LA SITUATION DE LA SOCIÉTÉ CAUTIONNÉE

1.4 De même, le Franchiséur pourra exiger de la Cauton le paiement sans avoir à diviser les poursuites contre toute autre personne qui se serait porté caution du Franchisé, la Cauton renonçant au bénéfice de division. Le Franchiséur pourra ainsi demander à la Cauton, dans la limite du montant de son engagement, le paiement de la totalité de ce qui lui est dû par le Franchisé.

1.3 En renonçant au bénéfice de discussion, défini à l'article 2021 du Code de Commerce, et en s'obligeant solidairement avec le Franchisé, la Cauton s'engage à rembourser le Franchiséur sans pouvoir exiger qu'il poursuive préalablement le Franchisé.

1.2 En se portant caution solidaire du Franchisé dans les conditions indiquées ci-dessus, la Cauton s'engage à rembourser au Franchiséur, sur ses biens, dans la limite du plafond ci-dessus indiqué, les sommes dues au Franchiséur par le Franchisé si ce dernier n'y satisfait pas lui-même.

La Cauton a vérifié préalablement à la souscription du présent engagement de caution solidaire que celui-ci n'est pas disproportionné au regard de ses revenus, charges et plus généralement de son patrimoine propre, et déclare que l'engagement de cautionnement solidaire souscrit n'est pas manifestement disproportionné à ses biens et revenus.

La Cauton reconnaît avoir pris connaissance du contrat de franchise en date du 13/12/2021 dont une copie demeure annexée aux présentes.

1.1 La Cauton déclare se porter caution solidaire du Franchisé, sans bénéfice de discussion ni de division, au profit du Franchiséur, pour le paiement de toutes les sommes que le Franchisé devra au Franchiséur au titre du contrat de franchise signé le 13/12/2021 ainsi que des contrats de vente conclus en application dudit contrat de franchise, en principal ainsi que tous intérêts et pénalités y afférents, dans la limite de la somme de trente mille euros (30.000€), et ce pendant toute la durée du contrat de franchise ainsi que pour une durée de trois (3) années suivant la cessation de ses effets, quelle qu'en soit la cause. Cette clause institue un plafonnement du montant de l'engagement de la Cauton, ce plafond étant repris dans la mention manuscrite précédant la signature de la Cauton en fin du présent acte.

ARTICLE 1 – PORTEE DE L'ENGAGEMENT DE CAUTIONNEMENT SOLIDAIRE

15 20

ARTICLE 4 – MODIFICATION DE LA SITUATION JURIDIQUE DU FRANCHISEUR
 En cas de fusion, absorption, scission ou apport partiel d'actif affectant le Franchiseur, la Cauton accepte d'ores et déjà et irrévocablement le maintien de son engagement y compris pour les créances nées postérieurement auxdites opérations, de sorte que l'entité venant aux droits du Franchiseur en bénéficie dans les mêmes termes.

ARTICLE 5 – MIS EN JEU DU CAUTIONNEMENT
 En cas de défaillance du Franchisé pour quelque cause que ce soit, la Cauton sera tenue de payer au Franchiseur, dans la limite du montant de son engagement, ce que lui doit le Franchisé en principal, intérêts, et, le cas échéant, pénalités ou intérêts de retard, y compris les sommes devenues exigibles par anticipation. A défaut, elle sera personnellement redevable, à compter de la mise en demeure et jusqu'à complet paiement, des intérêts au taux légal sur le montant des sommes réclamées sans aucune limitation.

ARTICLE 6 – RECOURS DE LA CAUTION
 Du fait de son paiement, la Cauton disposera contre le Franchisé des recours prévus par la loi et pourra bénéficier des droits, actions et sûretés dont dispose le Franchiseur à l'égard du Franchisé. Dès que le Franchiseur aura été payé de la totalité des sommes dues par le Franchisé au titre du contrat de franchise, la Cauton pourra recevoir tout remboursement du Franchisé et exercer tout recours.

Fait à Noisiel,
 Le 13/12/2021.
 En deux (2) exemplaires originaux.

La Cauton


0

60

La Caution

~~Em me portant caution de la société SAS LD CHOCOLATS dans la limite de la somme de trente mille euros (30000 €) couvrant le paiement du principal, des intérêts et, le cas échéant, des pénalités ou intérêts de retard et pour la durée de 10 ans, je m'engage à rembourser à la société DE NEUVILLE les sommes dues sur mes revenus et mes biens si la société SAS LD CHOCOLATS n'y satisfait pas elle-même. En renonçant au bénéfice de discussion mes biens si la société SAS LD CHOCOLATS n'y satisfait pas elle-même. En renonçant au bénéfice de discussion défini à l'article 2298 du Code Civil et en m'obligeant solidairement avec la société SAS LD CHOCOLATS, je m'engage à rembourser la société DE NEUVILLE sans pouvoir exiger qu'elle poursuive préalablement la société SAS LD CHOCOLATS~~

Mention manuscrite de la Caution :

Signature de la Caution précédée de la mention manuscrite suivante :
 « En me portant caution de la société SAS LD CHOCOLATS, dans la limite de la somme de trente mille euros (30.000 €) couvrant le paiement du principal, des intérêts et, le cas échéant, des pénalités ou intérêts de retard et pour la durée de 10 ans, je m'engage à rembourser à la société DE NEUVILLE les sommes dues sur mes revenus et mes biens si la société SAS LD CHOCOLATS n'y satisfait pas elle-même. En renonçant au bénéfice de discussion défini à l'article 2298 du Code civil et en m'obligeant solidairement avec la société SAS LD CHOCOLATS, je m'engage à rembourser la société DE NEUVILLE sans pouvoir exiger qu'elle poursuive préalablement la société SAS LD CHOCOLATS».

15 - 20

2021/V12

de Neuville – Contrat de Franchise

Page 60 sur 76

Dénommées ensemble « Les Parties » ou individuellement « une Partie »,

D'AUTRE PART,

Le Maître d'Ouvrage, désigné à l'article 8 du Contrat

ET

d'une part,

Ci-après dénommée DE NEUVILLE, « le Prestataire »

Directeur Général,

Représentée par Monsieur *Christophe GAUTIER*, ayant tous pouvoirs à cet effet en sa qualité de

Commerce et des Sociétés de MEAUX sous le numéro B 337 957 328,

1) La société DE NEUVILLE, Société par Action Simplifiée (SAS) au capital de 3 600 000 Euros, ayant son siège social 8, promenade de la Chocolaterie 77186 NOISIEL, immatriculée au Registre du

ENTRE LES SOUSSIGNES :

CONTRAT DE MAITRISE D'ŒUVRE

ANNEXE N°3 AU CONTRAT DE FRANCHISE SIGNÉ LE 13/12/2021

C2

LD

DEFINITIONS
 Les Parties sont convenues que les termes ci-dessous listés, lorsqu'ils sont utilisés avec une majuscule dans le corps du présent contrat, soient entendus et compris tels que définis ci-dessous :

Cahier des charges	Ensemble des normes techniques et architecturales ainsi que les préconisations d'agencement du Magasin, nécessaires au maintien de l'image de la Marque.
Charte graphique	Ensemble des normes et caractéristiques de l'ensemble des éléments graphiques permettant l'identification visuelle de la Marque et du Magasin par les tiers.
Concept	Le concept de distribution des produits DE NEUVILLE exploité sous la marque selon le savoir-faire DE NEUVILLE.
Contrat	Le présent contrat dans son intégralité, en ce compris les annexes qui en font partie intégrante.
Contrat de franchise	Le Contrat de franchise signé entre le Maître d'Ouvrage et la société DE NEUVILLE.
Entrepreneur	L'entrepreneur ou le groupe d'entrepreneur à qui le Maître d'Ouvrage confie l'exécution des travaux.
Magasin	Les locaux définis à l'article 10 ci-après et objet des prestations prévues au Contrat.
Mobilier	Meubles affectés à l'exploitation du Magasin et spécifiques au Réseau DE NEUVILLE et en permettant l'identification visuelle par les tiers.
Notification	Tout écrit adressé par l'une des Parties à l'autre, par lettre recommandée avec accusé de réception ou par acte extrajudiciaire. La date de la notification est celle du dépôt de la lettre recommandée auprès des services postaux, ou celle de l'acte extrajudiciaire. L'emploi du verbe « Notifier » avec une majuscule désigne le fait pour une Partie d'effectuer une Notification au sens du Contrat.
Prestations	Les prestations de maîtrise d'œuvre fournies par le Prestataire en application du Contrat, en fonction du forfait et des options choisis par le Maître d'Ouvrage et rappelés à l'article 11 des conditions particulières.

Le Prestataire précisera la conception générale, en plan et, si cela s'avérait nécessaire, en volume, proposera les dispositions techniques les plus appropriées afin d'intégrer le Concept au Magasin, en conformité avec les prescriptions du Cahier des Charges et de la Charte Graphique.

3.2 Avant-Projet Sommaire (APS)

Le Prestataire réalisera sur cette base la mise en plans et élévations de l'existant. Il établira des plans aux échelles appropriées.

Le Prestataire procédera également, ou fera procéder par le biais du géomètre, si cela s'avère nécessaire, au relevé des héberges ainsi que des désordres préexistants pouvant entraîner des difficultés ou surcoûts dans la réalisation du projet, dès lors qu'ils seraient identifiables lors de la visite du Prestataire. Il informera le Maître d'Ouvrage des conséquences des désordres qu'il aura pu identifier.

Le Prestataire procédera également, ou fera procéder par le biais du géomètre, si cela s'avère nécessaire, au relevé des héberges ainsi que des désordres préexistants pouvant entraîner des difficultés ou surcoûts dans la réalisation du projet, dès lors qu'ils seraient identifiables lors de la visite du Prestataire. Il informera le Maître d'Ouvrage des conséquences des désordres qu'il aura pu identifier.

La Maître d'Ouvrage effectuera toutes démarches nécessaires pour permettre l'accès du Prestataire au Magasin et à tous locaux mitoyens ou proches dont le Prestataire pourrait requérir l'accès.

La Maître d'Ouvrage effectuera toutes démarches nécessaires pour permettre l'accès du Prestataire au Magasin et à tous locaux mitoyens ou proches dont le Prestataire pourrait requérir l'accès.

La visite et l'établissement de relevés a pour but de renseigner le Maître d'Ouvrage sur l'état des ouvrages existants, de confirmer la faisabilité du projet par rapport aux spécifications du Cahier des Charges, d'identifier les contraintes éventuelles pesant sur le projet, telles que celles liées la protection des bâtiments historiques, à l'existence d'une copropriété ou à des restrictions d'installation ou d'utilisation de climatisation et de servir de base aux étapes ultérieures.

La Maître d'Ouvrage effectuera toutes démarches nécessaires pour permettre l'accès du Prestataire au Magasin et à tous locaux mitoyens ou proches dont le Prestataire pourrait requérir l'accès.

ARTICLE 3 - OBLIGATIONS DU PRESTATAIRE

Le Prestataire s'engage, en fonction de la formule choisie par le Maître d'Ouvrage à l'article 11, à fournir, ou le cas échéant à faire fournir tout ou partie des Prestations détaillées ci-après.

Le Prestataire s'engage à fournir au Maître d'Ouvrage les Prestations correspondant à la formule choisie par le Maître d'Ouvrage à l'article 11 des conditions particulières du Contrat, selon les modalités, conditions et limites ci-après définies.

ARTICLE 2 - ENTREE EN VIGUEUR – DUREE

Le Contrat entrera en vigueur à la date de signature des présentes. Si les Parties ont signé à deux dates différentes, la date postérieure est seule prise en compte pour déterminer le Terme.

ARTICLE 1 - OBJET DU CONTRAT

A défaut d'ouverture du Magasin à cette date, le Prestataire pourra résilier le Contrat dans les conditions prévues à l'article 7.4 du Contrat.

1. CONDITIONS GENERALES

Le Maître d'Ouvrage a signé le Contrat de Franchise avec la société DE NEUVILLE, à la date mentionnée à l'article 9 des conditions particulières ci-après, en vue de l'exploitation du Magasin sous la marque DE NEUVILLE. En application du Contrat de Franchise, dans le but de se conformer au savoir-faire mis à disposition par DE NEUVILLE et de respecter l'image de la marque DE NEUVILLE, le Magasin doit répondre à un certain nombre de caractéristiques, notamment d'agencement. Le Maître d'Ouvrage s'est engagé dans ce cadre à confier exclusivement à la société DE NEUVILLE ou à tout prestataire référencé par lui la réalisation de certaines prestations en lien avec l'agencement du Magasin.

PREALABLEMENT A LA SIGNATURE DES PRESENTES, IL A ETE EXPOSE CE QUI SUIT

C'est dans cet esprit et dans ces circonstances qu'il a été convenu ce qui suit :

2 0

3.5 Descriptif de Consultation des Entreprises (DCE)

Le Prestataire réalisera les différents documents du dossier administratif et sera identifié dans ce cadre comme auteur du projet ou maître d'œuvre.

Tous les documents nécessaires, y compris les pièces graphiques, devront être approuvés et signés par le Maître d'Œuvre. A défaut, le Prestataire ne se saurait être tenu de l'accomplissement des obligations détaillées ci-après. Le Prestataire assistera ensuite le Maître d'Œuvre dans ses rapports avec l'administration ainsi qu'avec le Syndic de Copropriété de l'immeuble le cas échéant dans le cadre du traitement de ces demandes, le Prestataire n'agissant pas dans ce cadre comme mandataire du Maître d'Œuvre.

Il est expressément précisé qu'en cas de travaux nécessitant le dépôt d'un permis de construire, le recours à un architecte DPLG en plus du Prestataire pourra être obligatoire. Les coûts d'une telle prestation ne sont pas compris dans le présent contrat.

	Option	
Forfait standard	Formalités requises pour les travaux intérieurs du Magasin	Autorisations et déclarations nécessaires pour les travaux intérieurs que pour les travaux sur la façade
Transformation d'un magasin	Déclaration préalable en cas de travaux sur la façade ou pose d'une enseigne	Non
Création d'un magasin		

3.4 Dossier de demande d'Autorisation de Travaux ou de Déclaration de Travaux (DT)

Le Prestataire établira tous les documents graphiques et pièces écrites de sa compétence, nécessaire à la constitution, en fonction de l'option choisie par le Maître de l'Œuvre et comportant notamment, selon les cas : plan de masse à l'échelle 1/500°, plans des niveaux, coupes et façades à l'échelle 1/50°, volet paysager, accessibilité aux handicapés, notice de sécurité etc. Ces échelles pourront être adaptées en fonction des dimensions du Magasin.

Les prestations fournies pourront varier suivant qu'il s'agisse d'une transformation d'un magasin existant ou de la création d'un nouveau magasin et des options éventuellement choisies par le Maître d'Œuvre, comme suit :

3.3 Avant-Projet Détaillé (APD)

Le Prestataire déterminera les surfaces détaillées de tous les éléments du Magasin.

Il élaborera tous documents graphiques ou descriptifs nécessaires dans ce cadre.

Il précisera par des plans, coupes et élévations les différents éléments du Magasin, la nature et les caractéristiques des matériaux et les conditions de leur mise en œuvre.

Il déterminera l'implantation et l'encombrement des éléments d'agencement et des équipements techniques, en précisant les tracés des alimentations et évacuations des fluides, l'implantation des éléments d'agencement, des éclairages, du Mobilier, de la PLV, de l'iconographie etc.

L'approbation écrite du Maître d'Œuvre de l'avant-projet sommaire sera nécessaire pour le lancement du projet et l'accomplissement par le Prestataire des prestations et phases suivantes du projet. Une fois la confirmation écrite de l'accord du Maître d'Œuvre sur l'avant-projet sommaire, le Prestataire établira une estimation provisoire du coût prévisionnel des travaux et estimera le délai global de réalisation de l'opération. Cet estimatif sera réalisé à partir des historiques de mise au concept d'autres magasins DE NEUVILLE ainsi que des tarifs des fournisseurs référencés par DE NEUVILLE, le Maître d'Œuvre reconnaissant qu'il ne s'agira que d'une estimation, dont le montant pourra en conséquence être amené à varier.

	Option	
Forfait standard	APS limité aux travaux intérieurs	APS portant sur les travaux intérieurs et la façade
Transformation d'un magasin	APS étendu à la façade	Non
Création d'un magasin		

Le niveau de définition correspond généralement à des documents graphiques établis à l'échelle de 1/50°. Cet avant-projet sommaire sera soumis au Maître d'Œuvre pour approbation par celui-ci, après reprise le cas échéant en fonction des observations du Maître d'Œuvre.

Les prestations fournies pourront varier suivant qu'il s'agisse d'une transformation d'un magasin existant ou de la création d'un nouveau magasin et des options éventuellement choisies par le Maître d'Œuvre, comme suit :

5 - 0

La coordination a pour but d'harmoniser, dans le temps et dans l'espace, les actions des différents intervenants pendant la durée des travaux.

Le pilotage a pour objet de mettre en application, durant ces travaux et jusqu'à la levée des éventuelles réserves, dans les délais impartis dans le marché de travaux, les diverses mesures d'organisation élaborées dans le cadre de l'ordonnancement et de la coordination.

3.9 Suivi du chantier – Coordination et Pilotage

Tous autres documents nécessaires au bon déroulement du chantier, tels que le rapport initial de contrôle technique (RICT), ces documents pouvant suivre le cas être établi par le Prestataire ou par tout autre fournisseur.

- Plans à jour ;

- Planning ;

- Fiches de contacts des intervenants ;

Le Prestataire réalisera un dossier d'exécution des travaux, qui comportera les éléments suivants :

d'exécution des travaux et une répartition appropriée des éventuelles pénalités.

La planification a pour objet d'analyser les tâches élémentaires portant sur les études d'exécution et les travaux, de déterminer leur enchaînement ainsi que les chemins critiques, de proposer des mesures visant au respect des délais

3.8 Réalisation d'un dossier d'exécution – Planification

Le Prestataire n'adressera aucune commande au nom et pour le compte du Maître d'Ouvrage, que ce soit à l'Entrepreneur ou à tous autres fournisseurs, le Maître d'Ouvrage restant seul responsable de la signature de tout bon de commande, contrat, avenant ou autres documents qui seraient nécessaires dans ce cadre. Le Prestataire assistera le Maître d'Ouvrage dans la passation des commandes en répondant à ses questions et s'assurera auprès de lui qu'il a bien adressé les commandes nécessaires à l'accomplissement des travaux nécessaires à l'aménagement du Magasin, avec l'ensemble des documents ou informations nécessaires.

3.7 Passation des commandes

accord écrit n'aura été transmis au Prestataire dans un délai de [●] jours à compter de sa transmission au Maître d'Ouvrage sera considéré comme refusé.

signé par le Maître d'Ouvrage sera considéré comme accepté par lui et tout devis non signé ou pour lequel aucun d'Ouvrage confirmera par écrit au Prestataire les offres acceptées et les offres refusées, étant précisé que tout devis reçues, au regard de leur conformité au dossier de consultation adressé ainsi qu'en matière de tarifs. Le Maître

Il établira à l'attention du Maître d'Ouvrage une synthèse des offres reçues et portera une appréciation sur les offres l'ensemble des lots pour lesquelles des entreprises ont été consultées.

l'enseigne, la PLV et l'éclairage, sauf option du Maître d'Ouvrage pour que le Prestataire examine les devis pour En cas de transformation d'un magasin existant comme en cas de création d'un nouveau magasin, le Prestataire examinera les devis uniquement pour les lots spécifiques à la mise au concept du Magasin, à savoir le mobilier, aux tarifs proposés.

informations demandées aux entreprises. Il analysera les prix proposés et sollicitera le cas échéant des modifications offres aux éléments du dossier de consultation, tant sur le plan technique qu'au titre des pièces et documents et

3.6 Réception des devis

une fois que le dossier de consultation des entreprises aura été approuvé par écrit par le Maître d'Ouvrage.

Le Prestataire adressera le dossier de consultation aux entreprises qu'il aura sélectionnées ainsi qu'aux entreprises contractuels avec leur ordre de priorité etc.

Le Prestataire assistera également le Maître d'Ouvrage préparera pièces complémentaires administratives accompagnant le projet et constituant le dossier de consultation : règlement particulier d'appel d'offres (RPAO), cahier des clauses administratives particulières (CCAP), projet de marché ou acte d'engagement, liste des documents

programme de principe du déroulement des travaux.

Le Prestataire rassemblera les éléments du projet nécessaires à la consultation permettant aux entrepreneurs consultés d'apprécier la nature, la quantité et les limites de leurs prestations et d'établir leurs offres à savoir : plans, coupes, élévations cotés à l'échelle suffisante, généralement 1/50°, tous détails nécessaires aux échelles appropriées, devis descriptifs détaillés par corps d'états, cadre de décomposition des offres des entreprises,

Le Maître d'Ouvrage restera seul responsable du choix définitif de l'Entrepreneur, des entreprises et prestataires, de la conclusion de tout contrat rendus nécessaires pour l'exécution des travaux, ainsi que des paiements des divers intervenants, fournisseurs ou prestataires, selon les conditions contractuellement convenues. Il informera le Prestataire de toute commande réalisée, de la signature de tout contrat et de tous les paiements réalisés. Le Maître d'Ouvrage approuvera l'avant-projet sommaire qui lui sera présenté par le Prestataire afin de confirmer le lancement du projet et les étapes ultérieures. Tant que cette approbation ne sera pas intervenue, le Prestataire ne sera pas tenu de démarrer les autres phases prévues au Contrat.

Plus généralement, il s'oblige à fournir au Prestataire toute information ou tout document que celui-ci pourrait requérir en vue de l'exécution des Prestations.

- le titre d'occupation des locaux (titre de propriété, contrat de bail commercial ou autre) et les informations sur les éventuelles servitudes ;
- le droit de préemption de la commune ;
- le règlement de copropriété le cas échéant ;
- l'autorisation éventuelle du bailleur et/ou de la copropriété pour la réalisation des travaux ;
- Toutes études ou plus généralement données techniques en sa possession, telles que, notamment :
 - plans ;
 - levés des géomètres ;
 - diagnostics (amiante, termites, plomb etc.).

Le Maître d'Ouvrage est tenu de s'assurer de disposer du financement des travaux envisagés dans le Magasin. Il s'engage par ailleurs à fournir au Prestataire :

ARTICLE 4 - OBLIGATIONS DU MAITRE D'OUVRAGE

Le Maître d'Ouvrage est tenu de s'assurer de disposer du financement des travaux envisagés dans le Magasin. Il s'engage par ailleurs à fournir au Prestataire :

- toutes informations ou documents juridiques nécessaires à la réalisation des Prestations et plus généralement des travaux, tels que, en particulier :
 - le titre d'occupation des locaux (titre de propriété, contrat de bail commercial ou autre) et les informations sur les éventuelles servitudes ;
 - le droit de préemption de la commune ;
 - le règlement de copropriété le cas échéant ;
 - l'autorisation éventuelle du bailleur et/ou de la copropriété pour la réalisation des travaux ;
 - Toutes études ou plus généralement données techniques en sa possession, telles que, notamment :
 - plans ;
 - levés des géomètres ;
 - diagnostics (amiante, termites, plomb etc.).

3.10 Réception du chantier

La réception des travaux est prononcée par le Maître d'Ouvrage, avec ou sans réserves, et constitue le point de départ des délais des responsabilités et garanties légales.

Le Prestataire assistera le Maître d'Ouvrage dans ce cadre en :

- organisant une visite contradictoire des travaux en vue de leur réception, en présence du Maître d'Ouvrage ;
- rédigeant les procès-verbaux et la liste des réserves éventuellement formulées.

Le Maître d'Ouvrage disposera d'un délai de 48 heures à compter de la réception de ce document pour adresser son accord pour la réception ou adresser ses observations ou contestations éventuelles sur le projet transmis.

En cas de Magasin situé en centre commercial, le Prestataire réalisera un dossier des ouvrages exécutés pour le passage en commission du centre commercial, selon les spécifications prévues au bail.

Le Prestataire suivra ensuite le déroulement des reprises liées aux réserves et constatera à la date prévue, la levée des réserves en présence du Maître d'Ouvrage et de l'Entrepreneur ou des entreprises concernées.

Sauf option spécifique du Maître d'Ouvrage, le Prestataire réalisera une simple mission de coordination qui consistera à organiser deux réunions de chantiers en présence des entreprises intervenantes et du Maître d'Ouvrage, l'une au démarrage du chantier et l'autre à la fin du chantier. Le Prestataire n'est pas tenu dans ce cadre à une présence sur le chantier en dehors de ces deux réunions.

50 20

également le dossier de consultation des entreprises et signera tous bons de commande, contrat ou autres documents nécessaires.

A défaut de signature de tout document nécessaire à la réalisation des travaux, le Prestataire ne saurait être tenu de démarquer l'exécution des autres phases prévues au Contrat et pourra suspendre l'exécution du Contrat.

Le Maître d'Ouvrage formulera toutes observations sur les comptes rendus de chantier, dans un délai de deux (2) jours à compter de leur Notification.

ARTICLE 5 - RESPONSABILITE – ASSURANCES

Le Prestataire ne saurait par ailleurs être tenu responsable, de quelque manière que ce soit, et en particulier solidairement, des dommages imputables aux actions ou omissions du Maître d'Ouvrage, de l'Entrepreneur ou des autres intervenants dans l'opération faisant l'objet du Contrat. La responsabilité du Prestataire sera limitée en toute hypothèse au montant de sa rémunération telle que définie à l'article 11 des conditions particulières.

Les Parties déclarent par ailleurs avoir souscrits toutes assurances nécessaires à la couverture du risque de responsabilité civile inhérent à leurs activités respectives et plus précisément à l'accomplissement des obligations mises à leur charge au titre du Contrat et s'engagent à communiquer copie des polices sur simple demande écrite de l'autre Partie. Dans ce cadre le Prestataire a notamment une assurance civile responsabilité professionnelle ainsi qu'une assurance responsabilité décennale, le Maître d'Ouvrage ayant par ailleurs souscrit une assurance Dommage Ouvrage.

En contrepartie des Prestations, le Maître d'Ouvrage versera la rémunération prévue à l'article 11 des conditions particulières.

Cette rémunération sera facturée à hauteur de cinquante pour cent (50%) au démarrage de la mission, le solde étant facturé à l'achèvement de celle-ci. Les factures sont payables au Prestataire.

Afin de réduire les ressources consacrées à des tâches administratives, sans valeur ajoutée pour le Maître d'Ouvrage, et de pouvoir les consacrer à l'assistance du Maître d'Ouvrage dans l'exploitation de son Magasin, les paiements faits par le Maître d'Ouvrage au Prestataire se feront par chèques ou virement.

Pour toute somme due au Prestataire et non payée à l'échéance convenue, le Prestataire se réserve le droit de facturer un intérêt de retard à compter de ladite échéance et jusqu'à paiement intégral, sans qu'il soit besoin de mise en demeure préalable ; le taux de cet intérêt sera égal au taux bancaire directeur pratiqué par la Banque Centrale Européenne, majoré de 4 (quatre) points sur la somme due, à compter de la date d'échéance jusqu'à son paiement effectif, plus un forfait de 40 € (quarante euros) par relance, et ce, sans préjudice des autres droits et recours du Prestataire. L'intérêt payé par le Maître d'Ouvrage ne pourra en aucun cas être inférieur à 3 fois le taux de l'intérêt légal.

De même, le Prestataire se réserve le droit de facturer au Maître d'Ouvrage tous les frais de recouvrement et de procédure qui pourraient être engagés par le Prestataire, tels que les frais de procédure, huissier, honoraires d'avocat, nantissement.

Le Prestataire est autorisé à compenser conventionnellement toutes sommes dues au Maître d'Ouvrage en exécution du Contrat, avec toute créance qu'il détiendrait sur le Maître d'Ouvrage en exécution du Contrat.

ARTICLE 7 - DISPOSITIONS GENERALES
7.1 DECLARATION D'INDEPENDANCE RECIPROQUE

Les parties sont et demeureront, pendant toute la durée du Contrat, des entreprises juridiquement indépendantes l'une de l'autre.

Ni le Prestataire, ni ses salariés ou préposés ne pourront se réclamer du Contrat pour revendiquer, en aucune manière, la qualité d'agent, de représentant, de mandataire ou d'employé du Maître d'Ouvrage, ni engager celui-ci à l'égard des tiers, en dehors de ce qui est convenu, et réciproquement.

Le Contrat n'a pas pour objet et ne saurait avoir pour effet la constitution d'une société, y compris de fait ou en participation, d'une association ou de toute autre structure juridique particulière entre les Parties, chacune des Parties conservant son autonomie.

Le Maître d'Ouvrage reste tenu à toutes les obligations et exigences légales inhérentes à sa qualité de Maître d'Ouvrage, la responsabilité du Prestataire ne pourra en aucun cas être ni recherchée, ni mise en cause de ce fait.

Le Maître d'Ouvrage s'engage à respecter, sous sa responsabilité exclusive, toutes les dispositions légales ou réglementaires relatives aux travaux. Il aura également la charge d'obtenir toute autorisation ou licence qui pourrait être ou devenir nécessaire à leur réalisation.

Le Prestataire ne saurait encourir aucune responsabilité du fait des actes accomplis par le Maître d'Ouvrage, ses employés ou les personnes assurant la gestion effective de son entreprise.

En outre, l'une des Parties ne pourra engager d'une quelconque manière l'autre Partie en dehors de l'exécution des obligations prévues au contrat.

7.2 SOUS-TRAITANCE

Le Prestataire pourra sous-traiter tout ou partie des Prestations à tout tiers de son choix, sous réserve d'en informer préalablement le Maître d'Ouvrage.

7.3 TOLÉRANCE

Le non-exercice par l'une des Parties d'un recours auquel elle a droit, en vertu des présentes, suite à un quelconque défaut ou omission de l'autre Partie, n'affecte pas le droit de cette Partie d'exercer le ou les recours auxquels elle a droit en vertu du Contrat, pour tout autre manquement subséquent du même ordre ou d'un ordre différent, ou même pour celui qui n'a pas fait l'objet d'un recours ou d'une réclamation immédiate.

L'omission par l'une des Parties d'invoquer la résiliation de plein droit du présent contrat ou d'exercer un droit acquis en vertu des présentes, n'affectera en aucune façon son droit de l'invoquer ou de l'exercer dans le futur et ne constituera pas l'acceptation de la violation des obligations contractuelles.

7.4 RESILIATION ANTICIPÉE DU CONTRAT

En cas d'inexécution ou de manquement par l'une des Parties à l'une quelconque de ses obligations, ou en cas d'agissements de cette Partie de nature à porter un préjudice à l'autre Partie, cette autre Partie pourra résilier de plein droit le Contrat, par Notification faite à l'autre Partie et non suivie d'effets dans un délai d'1 (un) mois et ce, sans formalité judiciaire.

7.5 CLAUSE DE SECRET

Le Maître d'Ouvrage et/ou son dirigeant s'engage, tant pour la durée du Contrat de Franchise que pendant une période de 7 (sept) ans après sa rupture ou son terme, à quelque époque que cet événement intervienne, pour quelque raison que ce soit, de quelque partie qu'il émane et quelle qu'en soit la forme ou les conditions, à ne communiquer, divulguer ou exploiter, directement ou indirectement, pour son propre compte ou au bénéfice d'un tiers, personne physique ou morale quelconque, toute information, connaissance ou savoir-faire confidentiels, concernant les méthodes d'exploitation et plus généralement le concept de la Franchise DE NEUVILLE qui lui ont été communiqués ou dont il aurait eu connaissance en raison de l'exploitation du magasin DE NEUVILLE, objet du présent contrat.

Sont notamment considérés comme confidentiels au sens du présent contrat, toute information, connaissance, savoir-faire communiqués aux personnes précitées par le Prestataire pour l'aménagement du Magasin, de même que le contenu des présentes.

Sera considérée comme une violation de la présente clause, la tentative par le Maître d'Ouvrage et/ou son dirigeant, d'exploiter le concept DE NEUVILLE en tout ou partie dans son ou ses autres entreprises, ou l'entreprise de son conjoint éventuel, dans l'hypothèse où le Contrat de Franchise DE NEUVILLE ne serait pas conclu pour l'exploitation de cette ou ces entreprise(s).

Le Maître d'Ouvrage 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 Maître d'Ouvrage se porte fort, au bénéfice du Prestataire, du respect de cette obligation de confidentialité par les personnes ci-avant désignées.

En cas de non-respect de l'une ou l'autre de ces obligations, le Maître d'Ouvrage sera redevable au Prestataire, à première demande et à titre de dommages et intérêts, une indemnité d'un montant de 75.000 (soixante-quinze mille) euros, sans préjudice de tous autres droits et recours.

7.6 CLAUSE DE DIVISIBILITÉ

S'il advenait pour quelque cause que ce soit, qu'une ou plusieurs des clauses du présent contrat ne puisse être appliquée, toutes les autres clauses demeureraient valables et auraient force de loi entre les parties, à condition cependant qu'il ne soit pas porté atteinte aux clauses fondamentales du contrat, en l'absence desquelles les parties n'auraient pas contracté.

7.7 DROIT APPLICABLE – COMPETENCE

Le droit applicable est le droit français.

LO



Le forfait et les options choisies par le Maître d'Ouvrage sont les suivants

ARTICLE 11 - FORFAIT ET OPTIONS

Prestataire préalablement à la signature du Contrat.
 L'article 57 A de la loi n° 86-1290 du 23 décembre 1986, d'une durée de 9 années, dont il a remis une copie au
 145-1 et suivants et Code de commerce et à celles non abrogées du décret n°53-960 du 30 septembre 1953 / de
 Le Magasin est exploité en vertu d'un bail commercial en cours de signature soumis aux dispositions des articles L.
 superficie totale de 64 m² et d'une surface de vente de 32 m².
 Le Magasin désigne le local situé à l'adresse suivante : 5 rue du Ponts des Marchands - 11100 - NARBONNE, d'une

ARTICLE 10 - DESIGNATION DU MAGASIN

Celui-ci est entré en vigueur le 13/12/2021.
 Le Maître d'Ouvrage a signé le Contrat de Franchise le 13/12/2021

ARTICLE 9 - DATE DE SIGNATURE DU CONTRAT DE FRANCHISE

En outre, et dans l'hypothèse où la société du Maître d'Ouvrage ne serait pas immatriculée, la personne ayant agi
 au nom de la société en formation/l'Associé s'engage à s'immatriculer au Registre du Commerce et des Sociétés en
 tant qu'entrepreneur individuel.
 Enfin, la personne ayant agi au nom de la société en formation / l'Associé reconnaît qu'il a la qualité de commerçant
 qu'en signant le présent contrat, il contracte un engagement commercial, lequel demeurerait valide, nonobstant le
 défaut d'immatriculation de l'Associé en qualité de commerçant au Registre du Commerce et des Sociétés.

A compter de la date de l'immatriculation régulière de la SAS LD CHOCOLATS au Registre du Commerce et des Sociétés
 de EVRY, le présent contrat sera réputé avoir été conclu par le Maître d'Ouvrage dès l'origine.
 A défaut d'immatriculation de la société du Maître d'Ouvrage, la personne ayant agi au nom de la société en
 formation avant que celle-ci ait acquis la jouissance de la personnalité morale, soit Madame Laurette DOMINGUES,
 en sa qualité de Gérante, née le 26/04/1982 à CORBEIL ESSONNES (91), de nationalité Française, et demeurant 9
 impasse du Bleu - 91830 - LE COUDRAY-MONTCEAUX, sera tenue personnellement et indéfiniment responsable
 des actes ainsi accomplis.

En outre, et dans l'hypothèse où la société du Maître d'Ouvrage ne serait pas immatriculée, la personne ayant agi
 au nom de la société en formation/l'Associé s'engage à s'immatriculer au Registre du Commerce et des Sociétés en
 tant qu'entrepreneur individuel.

ARTICLE 8 - DESIGNATION DU MAITRE D'OUVRAGE

II. CONDITIONS PARTICULIERES

Toute modification devra être signifiée par lettre recommandée avec accusé de réception à l'autre partie.

Pour le Prestataire : en son siège 8, promenade de la Chocolaterie 77186 NOISIEL.
 Pour le Maître d'Ouvrage : 5 rue du Ponts des Marchands 11100 NARBONNE

7.9 ELECTION DE DOMICILE

Pour les besoins des présentes, les parties font élection de domicile :
 Les parties donnent compétence au Juge des Référé pour régler les litiges relatifs au paiement de toute somme due
 au titre des présentes, à la protection de l'image de marque DE NEUVILLE, avant comme après la rupture du présent
 contrat.

7.8 REFERE

En cas de difficultés survenant pour l'interprétation ou l'exécution du présent contrat, ou par suite de sa résiliation
 pour quelque cause que ce soit, même en cas de demande incidente ou en garantie, ou de pluralité de demandeurs
 ou défendeurs, le Tribunal de Commerce de Paris sera seul compétent.

99

07

Le Maître d'Ouvrage

DE NEUVILLE

Fait à Noisiel, le 13/12/2021.
En 2 exemplaires

Le Magasin devra être ouvert au public au plus tard le 01/04/2022.
A défaut, le Contrat pourra être résilié dans les conditions prévues à l'article 7.4 du Contrat.

ARTICLE 12 - DATE LIMITE D'OUVERTURE DU MAGASIN

Le prix du par le Maître d'Ouvrage est donc de 8400 euros hors taxes.

FORFAIT	
INGENIERIE	
Forfait standard	Plan d'aménagement intérieur et extérieur Dépôts des dossiers à l'urbanisme (intérieur et façade) Devis des entreprises obligatoires (moblier / enseigne / PLV / éclairage) 1 relevé de mesures et état des lieux de la cellule 2 visites obligatoires (début et fin de chantier)
<input checked="" type="checkbox"/> 2.400€ HT	
Option	Choix des entreprises référencées par de Neuville (hors entreprises moblier / enseigne / PLV / éclairage) Suivi total du chantier Respect du planning
<input type="checkbox"/> 2.400€ HT	
TOTAL (Forfait + option)	<u>8400</u> € HT

50 - 20

Règles déontologiques prospection clients externes
(extrait MANOP / Livre VII - 20)

ANNEXE N° 4 AU CONTRAT DE FRANCHISE SIGNÉ LE 13/12/2021

A. PREAMBULE

1. Objectif de DE NEUVILLE

Plus de 85% des magasins dynamisent leur activité hors boutique.
 Ce dynamisme croissant peut générer quelques litiges, se traduisant principalement par la revendication conjointe de l'appartenance d'un client par deux magasins.
 Ces situations peuvent générer des tensions de nature à dégrader fortement l'image locale de DE NEUVILLE et à diminuer la performance recherchée par chaque magasin sur ces marchés.
 En tant que franchiséur, garant de l'image de la marque et du dynamisme du réseau, DNSA se doit d'apporter une réponse à ces problèmes.
 Ne pouvant contractuellement ni définir, ni réserver de zones de chalandises pour l'exploitation de ces marchés, nous proposons un code de déontologie.
 Il a pour objectif de préciser les bonnes pratiques de prospection commerciale qui laissent chaque magasin développer son activité hors boutique en fonction de sa zone de chalandise et de ses ambitions.
 Ce code est basé sur le bon sens de chaque partenaire et se destine à favoriser l'intérêt commun du réseau à long terme.

2. Prospection : rappel de définition

Qu'entend-on par le terme « Prospection » ?

Prospection active : recherche de nouveaux clients par la démarche commerciale suivante :

- Sélection d'une liste de prospects (fichiers CCI, fichiers La Poste, réseau personnel, ...).
- Appels téléphoniques : seule méthode réellement efficace pour décrocher de nouveaux clients.
- Rendez-vous (définition de la demande, dégustation, proposition).
- Relance téléphonique.

Prospection passive : le magasin est contacté par un prospect (visite directe en magasin, envoi de contact par DNSA, ...).

Lorsque le terme « prospection apparaît dans ce document, il sous-entend deux notions importantes pour de bonnes pratiques :

- Une prospection active est valide lorsqu'elle suit les étapes définies ci-dessus.

B. FONCTIONNEMENT

1. Principes transversaux

Principe de prospection active :

Les magasins prospectent activement les entreprises de leur zone de chalandise contractuelle.

Principe de vérification :

Les magasins s'engagent à vérifier que chaque prospect contacté n'est pas déjà démarché par un autre magasin DE NEUVILLE. Cette vérification se fait par les questions suivantes :

- « Connaissez-vous la marque DE NEUVILLE ? »
- « Si oui : « Etes-vous en contact avec un autre magasin DE NEUVILLE ? »
- « Si oui : « Avec quel magasin êtes-vous en contact ? »

Nous ne devons pas compter sur le client pour nous indiquer spontanément être déjà en relation avec DE NEUVILLE.

Exemples de malentendus rencontrés dans le réseau :

Prise de rdv avec 2 magasins en même temps :
Ce malentendu est basé sur le fait qu'un élu CE ne fait pas la différence entre deux magasins DE NEUVILLE. Pour lui, il est en contact avec la marque DE NEUVILLE...

- Le magasin 1 prospecte un CE et prend rdv.
- Un magasin 2 prospecte le même CE, qui lui confirme le rdv, pensant qu'il s'agit du magasin 1.
- Résultat : 2 magasins se retrouvent le même jour en rdv avec le CE...

Prise de rdv par 1 magasin, prise de commande par un second :

Ce malentendu est encore basé sur le fait qu'un élu CE ne fait pas la différence entre deux magasins DE NEUVILLE. Pour lui, il est en contact avec la marque DE NEUVILLE...

- Le magasin 1 rencontre le CE. Celui-ci est favorable à une commande groupée.
- Un magasin 2 envoie directement une plaquette et un bon de commande.
- Résultat : le CE passe commande au magasin 2, pensant qu'il commande au magasin 1.

2 magasins en contact avec 2 interlocuteurs différents dans l'entreprise :

- Un CE peut avoir 2 personnes s'occupant des achats de chocolat. Ces élus ne communiquent par forcément efficacement entre elles...
- Lorsque ces deux élus s'en aperçoivent, ils sont obligés de choisir l'un des deux magasins.

Ces situations vécues dans le réseau montrent l'importance de vérifier qu'un prospect n'est pas déjà en contact avec DE NEUVILLE.

Principe d'exclusivité de la zone de chalandise contractuelle :

Le bon sens commercial voudrait qu'un client présent sur la zone contractuelle d'un magasin soit traité par ce

magasin.

Cependant, les circonstances professionnelles ou personnelles peuvent amener un franchisé à vouloir démarcher un

client se situant dans la zone contractuelle d'un autre magasin (ancien contact professionnel, relation familiale, ...). Dans ce cas, la bonne entente commerciale entre magasins veut qu'un accord explicite soit demandé au magasin de la zone contractuelle. Dans le même état d'esprit, il est souhaitable que le magasin de la zone contractuelle donne

son accord à son confrère.

Enfin, il n'est pas souhaitable qu'un magasin prenne le marché à un confrère si celui-ci traite déjà le marché avec son client, même si cette demande est justifiée par des relations personnelles au sein de l'entreprise.

Principe de saturation et d'élargissement (prospection en escargot) :

Toujours selon un bon sens commercial, les magasins prospectent activement l'ensemble de leur zone de chalandise

contractuelle avant d'élargir leur zone de prospection.

Une fois la zone de chalandise contractuelle saturée, les magasins élargissent leur zone de prospection. Les cas décrits dans les paragraphes suivants précisent l'état d'esprit de cet élargissement.

2. Cas général : magasin isolé

➤ Un magasin prospecte par téléphone l'ensemble des entreprises de plus de 50 salariés de sa zone de chalandise

avant d'élargir sa prospection.

➤ Dans le cas où la zone de chalandise ne couvre pas la totalité de son agglomération, le magasin élargit sa prospection en priorisant l'agglomération.

u O

13.2.1 Raison d'être du Service Grands Comptes DE NEUVILLE SAS
7. Relations Grands Comptes / Réseau de magasin

6. Vente par un tiers
Dans leur souhait de développer leur activité et la notoriété de DE NEUVILLE, certains magasins font appel à des commerciaux, à des étudiants ou à des tiers (collis gourmands).
De manière générale, pour des raisons évidentes de maîtrise de l'image de marque, DE NEUVILLE ne peut autoriser ce développement sans le contrôler.
Si un franchisé souhaite ponctuellement développer ce type de partenariat, il soumet sa demande à DE NEUVILLE.
L'accord ou le désaccord sera exprimé par écrit au franchisé en fonction de la pertinence de la proposition et du contrôle de la démarche. (concurrence interne au réseau, qualité des produits, image de marque, ...).

5. Cas des expositions vente et commandes groupées
L'exposition-vente et la commande groupée sont des cas particuliers de vente aux entreprises. Les salariés y ont un choix des marchandises sans limitation de quantité.
Effectuée sur une zone de chalandise contractuelle d'un magasin, l'une ou l'autre de ces ventes constitue donc une vente active prohibée vis à vis du magasin présent sur la zone contractuelle.
Contractuellement, il n'est donc pas possible pour un magasin d'organiser une vente exposition ou une vente groupée sur la zone contractuelle d'un autre magasin.
Les magasins dynamiques sur ce type de vente doivent simplement vérifier auprès du magasin ou de DE NEUVILLE qu'il n'expose pas sur une zone contractuelle.

13.1.3 Paris
Chaque franchisé sature sa zone de chalandise contractuelle avant d'élargir sa zone de prospection.
Dans l'intérêt commun du réseau, les franchisés s'interdisent de traiter un client se trouvant à moins de 500 mètres d'un autre magasin.

13.1.2 Ile de France
Les magasins prospectent les entreprises de leur commune.
Dans l'intérêt commun du réseau, un magasin ne prospecte pas dans une commune sur laquelle se trouve un autre magasin DE NEUVILLE.
Une commune « vierge » (absence d'un magasin DE NEUVILLE), peut être prospectée par n'importe quel autre franchisé qui a déjà saturé sa propre zone de chalandise (principe de l'escargot).

4. Paris et Ile de France
13.1.2 Ile de France, hors Paris
Les magasins prospectent les entreprises de leur commune.
Dans l'intérêt commun du réseau, un magasin ne prospecte pas dans une commune sur laquelle se trouve un autre magasin DE NEUVILLE.
Une commune « vierge » (absence d'un magasin DE NEUVILLE), peut être prospectée par n'importe quel autre franchisé qui a déjà saturé sa propre zone de chalandise (principe de l'escargot).
13.1.3 Paris
Chaque franchisé sature sa zone de chalandise contractuelle avant d'élargir sa zone de prospection.
Dans l'intérêt commun du réseau, les franchisés s'interdisent de traiter un client se trouvant à moins de 500 mètres d'un autre magasin.

3. Province : concentration de plusieurs magasins sur une zone restreinte
Le bon sens commercial et l'intérêt général du réseau prévalent à nouveau pour ce cas particulier.
DE NEUVILLE recommande aux franchisés présents sur une zone concentrée de définir ensemble une « répartition intelligente » des actions de prospection, dans le respect des territoires de chaque franchisé, notamment afin d'envisager la mutualisation de certaines actions (ex : achats en commun d'espaces publicitaires dans des publications couvrant plusieurs territoires proches).
DE NEUVILLE est à la disposition des franchisés pour les aider à définir des actions communes.
L'élargissement de la zone de prospection d'un magasin ne peut se faire que sur les zones vierges sur lesquelles aucun magasin DE NEUVILLE n'est implanté, selon les principes rappelés ci-dessus.
4. Paris et Ile de France
13.1.2 Ile de France, hors Paris
Les magasins prospectent les entreprises de leur commune.
Dans l'intérêt commun du réseau, un magasin ne prospecte pas dans une commune sur laquelle se trouve un autre magasin DE NEUVILLE.
Une commune « vierge » (absence d'un magasin DE NEUVILLE), peut être prospectée par n'importe quel autre franchisé qui a déjà saturé sa propre zone de chalandise (principe de l'escargot).
13.1.3 Paris
Chaque franchisé sature sa zone de chalandise contractuelle avant d'élargir sa zone de prospection.
Dans l'intérêt commun du réseau, les franchisés s'interdisent de traiter un client se trouvant à moins de 500 mètres d'un autre magasin.

Le Service Grands Comptes développe son activité sur une cible entreprises et collectivités présumée nécessiter des

13.2.2 Relais magasin

SI, de manière passive ou à l'occasion de sa prospection active, le Service Grands Comptes est amené à répondre à une demande qu'il juge réalisable par un magasin, il transmet le dossier au réseau par l'intermédiaire du service commercial. La décision de traiter le marché directement ou via le réseau est prise en tenant compte des critères suivants :

- La complexité du produit au regard du volume demandé.
- La complexité de la logistique au regard du volume demandé.
- Le prix demandé au regard du volume.
- La complexité du traitement administratif (réponse aux appels d'offre, ...).
- La présence / absence d'un magasin à proximité du prospect (selon les règles du présent code de déontologie).
- 13.2.3 Rappel des circuits de distribution contractuellement réservés au franchiseur
- Aéroport / Gares / compagnies maritimes.

8. Bon sens commercial et intérêt commun du réseau

Le bon sens des franchisés et du franchiseur ainsi que l'intérêt commun du réseau à long terme sont des notions fondamentales. Ce sont également des notions concrètes qui trouvent de nombreuses illustrations dans la résolution de litiges liés aux CE dans le réseau.

60

60

Handwritten initials or marks at the top right of the page.

THEME	DESCRIPTION
Nature et finalités	Gestion de la clientèle via la base de données clients globale du Réseau
Description des catégories de personnes concernées	Franchisé Client Salarié du Franchisé
Description des catégories de données à caractère personnel	Données d'identification et de contacts
Catégories de destinataires auxquels les données à caractère personnel ont été destinataires dans des pays tiers ou des organisations internationales	Franchisé Services compétents du Franchisé
Transferts de données à caractère personnel vers un pays tiers ou à une organisation internationale, y compris l'identification de ce pays tiers ou de cette organisation internationale	Aucun transfert vers un pays tiers ou à une organisation internationale
Durée de conservation des données	Durée du contrat de franchise
Mesures de sécurité	Utilisation d'un identifiant et mot de passe nominatif pour le franchisé, ses salariés permanents ou occasionnels

Le traitement sous-traité a les caractéristiques suivantes :

Le Franchisé est autorisé à traiter des Données à caractère personnel pour le compte du Franchisé dans le cadre de l'exécution des prestations objet du Contrat.

La présente annexe fait partie intégrante du Contrat et avec l'article 8-5-5 du Contrat « Protection des données personnelles » fait office de Contrat écrit de traitement des données entre le Franchisé, Sous-traitant de données à caractère personnel, et le Franchisé, Responsable du traitement.

DONNEES PERSONNELLES

NOTICE D'INFORMATION FRANCHISE

La présente annexe fait partie intégrante du Contrat et avec l'article 8-5-5 du Contrat « Protection des données personnelles » fait office de contrat écrit de traitement des données entre le Franchisé, Sous-traitant de données à caractère personnel, et le Franchisé, Responsable du traitement.

Notice d'information Franchisé

L'objet de la note d'information

L'objectif principal de cette note d'information est d'informer le Franchisé sur les traitements de ses Données personnelles effectués par le Franchisé.

Cette note d'information permet au Franchisé de comprendre dans quelles conditions ses Données le concernant sont traitées et quels sont ses droits à cet égard.

Les informations traitées

Le Franchisé traite des catégories de Données suivantes :

1. données d'identité et données de contact ;
2. données liées à la vie personnelle ;
3. données liées à la vie professionnelle ;
4. information d'ordre économique et financière.

Les finalités et bases légales

1. Les données des Franchisés sont utilisées dans les seuls buts suivants :

- la gestion et du suivi du dossier de candidature à la franchise ;
- le suivi et exécution des contrats souscrits par le Franchisé ;
- la formation du Franchisé ;
- l'organisation du congrès annuel des membres du Réseau ou de tous autres événements des membres du Réseau organisé par le Franchisé ;
- l'organisation de visite-bilans et l'organisation de visites "anonymes" ;
- l'assistance commerciale du Franchisé ;
- l'assistance informatique du Franchisé à l'égard de l'outil informatique uniformisé du Réseau ;
- l'assistance à l'installation et à l'agencement du Magasin.

Les traitements de ces Données personnelles répondent soit :

- à un intérêt légitime ;
- à l'exécution du contrat de franchise ;
- à des mesures précontractuelles.

Les durées de conservation

Les données à caractère personnel des Franchisés sont susceptibles d'être conservées pendant toute la durée de la relation contractuelle augmentée de la durée des prescriptions légales.

En fonction de la finalité de leur collecte, les Données personnelles sont conservées selon des durées variables, à savoir :

Finalité	Durée de conservation maximum
la gestion et du suivi du dossier de candidature à la franchise ;	2 ans à compter du dernier contact avec le candidat en l'absence de signature d'un contrat de franchise, ou, en cas de signature d'un contrat de franchise, pendant la durée de celui-ci + 5 ans.
le suivi et exécution des contrats souscrits par le Franchisé.	Durée du contrat de franchise + 5 ans

10- 20

Contact Franchiseur

Pour toutes questions concernant les traitements de ses Données personnelles et/ou ses droits, le Franchiseur prendra contact avec le Franchiseur à l'adresse suivante « de Neuville – 8 promenade de la Chocolaterie – 77186 – NOISIEL ».

Le Franchiseur dispose également du droit d'introduire une réclamation auprès d'une autorité de contrôle si vous estimez que le traitement de données mis en œuvre contrevient à une disposition du RGPD.

- de disposer d'informations relatives au traitement mis en œuvre ;
- d'accéder à ses Données ;
- de faire rectifier ses Données en cas d'inexactitude ;
- à faire effacer ses Données (« droit à l'oubli ») ;
- de limiter le traitement aux seules Données pertinentes au regard de la finalité du traitement ;
- d'obtenir la portabilité de ses Données ;
- de définir des directives relatives à la conservation, à l'effacement et à la communication des Données personnelles après sa mort.

Lorsque le traitement de ses Données est basé sur l'exécution du Contrat de franchise ou des mesures précontractuelles, il bénéficie du droit :

Le Franchiseur dispose également du droit d'introduire une réclamation auprès d'une autorité de contrôle si vous estimez que le traitement de données mis en œuvre contrevient à une disposition du RGPD.

- de disposer d'informations relatives au traitement mis en œuvre ;
- d'accéder à ses Données ;
- de faire rectifier ses Données en cas d'inexactitude ;
- à faire effacer ses Données (« droit à l'oubli ») ;
- de limiter le traitement aux seules Données pertinentes au regard de la finalité du traitement ;
- de s'opposer au traitement de Données ;
- de définir des directives relatives à la conservation, à l'effacement et à la communication des Données personnelles après sa mort.

Lorsque le traitement de ses Données est basé sur l'intérêt légitime, vous bénéficiez du droit :

Le Franchiseur dispose des droits décrits ci-dessous.

Les droits

Des mesures juridiques et organisationnelles sont mises en œuvre par le Franchiseur afin d'obtenir un niveau de garantie adéquat aux risques liés au traitement de Données personnelles des Franchiseurs.

La sécurité

Lorsque cela se justifie conformément à la finalité du traitement qui est mis en œuvre, sont destinataires de vos données les personnes habilitées au sein des services compétents du Franchiseur.

Les destinataires

Durée du contrat de franchise + 5 ans	la formation du Franchiseur ;
Durée du contrat de franchise + 5 ans	l'organisation du congrès annuel des membres du Réseau ou de tous autres événements des membres du Réseau organisé par le Franchiseur ;
Durée du contrat de franchise + 5 ans	l'organisation de visite-bilans et l'organisation de visites "anonymes" ;
Durée du contrat de franchise + 5 ans	l'assistance commerciale du Franchiseur ;
Durée du contrat de franchise + 5 ans	l'assistance informatique du Franchiseur à l'égard de l'outil informatique uniformisé du Réseau ;
Durée du contrat de franchise + 5 ans	l'assistance à l'installation et à l'agencement du Magasin.