

Contrat de franchise : les obligations principales du franchiseur – Instant learning

Garantir l'exécution des contrats de franchise par les équipes du franchiseur

PUBLIC

Juristes – Avocats – Experts-comptables – Dirigeants des entreprises franchiseurs et leurs collaborateurs, directeurs réseau et directeurs animation

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

– Format condensé pour maximiser l'acquisition de compétences opérationnelles?

– Flexibilité grâce à un format entièrement à distance et court?

– Peut être associé à d'autres classes virtuelles pour approfondir progressivement vos compétences

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre

Code
702940

Durée
3 heures / 3 heures

Tarif Inter*
399 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Elaborer le contrat de franchise
- Garantir l'indépendance du franchiseur en respectant le jeu de la concurrence

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

Elaborer le contrat de franchise

Fournir une information précontractuelle conforme

- Notion d'information précontractuelle
- Sanction de la nullité du contrat
- Risques de la fourniture de chiffres prévisionnels
- Cas pratique : identifier les informations à fournir et ne pas fournir au stade précontractuel

Défendre l'équilibre dans la négociation du contrat

- Notion de déséquilibre significatif
- Régime et sanctions
- Cas pratique : identifier les obligations susceptibles de créer un déséquilibre significatif

Fournir les éléments caractéristiques du contrat de franchise

- Mettre à disposition une enseigne
- Communiquer un savoir-faire substantiel, spécifique et secret
- Fournir une assistance technique et commerciale

Garantir l'indépendance du franchise en respectant le jeu de la concurrence

Préserver l'indépendance du franchisé et la propriété commerciale

satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Le franchisé est propriétaire d'une clientèle locale propre
- Le franchisé est l'employeur de ses salariés

Maintenir le jeu de la concurrence en l'appliquant à la relation de franchise

- Le contrat de franchise est une entente verticale exemptée.
- Le contrat de franchise encourt la nullité sur le fondement du droit de la concurrence s'il contient des clauses restreignant significativement le jeu de la concurrence
- Cas pratique : identifier les clauses noires

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

A DISTANCE

- 15 Déc. 2026

