

**REGLEMENT DU CONCOURS**  
**« PASSEPORT POUR LA FRANCHISE »**  
**Edition 2022**

GOUACHE AVOCATS, société d'avocats inscrite au barreau de Paris – SELARL au capital de 150.000 €, RCS Paris 515 362 788, dont le siège est 4 rue Dufrénoy – 75116 Paris, (ci-après « la Société Organisatrice ») organise en France un concours gratuit et sans obligation d'achat intitulé « *Passeport pour la franchise* », (ci-après « le Concours ») du 1er mars au 1 octobre 2022. Le concours a pour objet de favoriser l'émergence de jeunes commerçants et enseignes par le recours à la franchise et aux contrats voisins de la franchise, de leur permettre de maîtriser le métier de franchiseur et d'exploitant d'un réseau de distribution et de bénéficier à cette fin d'un accompagnement consistant notamment dans des prestations de conseil délivrés par la Société Organisatrice et certains des Partenaires, telles que définies à l'articles 8 « Prix » du règlement, afin de les doter d'outils utiles au lancement de leur réseau de distribution et à son développement.

Les partenaires du concours sont :

- PROGRESSIUM DEVELOPPEMENT, SAS au capital de 1.500 €, immatriculée au RCS de Nanterre sous le numéro 530 562 511 dont le siège social est situé 13, rue Paul Verlaine, 92100 BOULOGNE BILLAN COURT,
- BPCE - Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 155 742 320 € immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 493 455 042, dont le siège est situé 50 avenue Pierre Mendès France – 75201 Paris Cedex 13.
- La Société dénommée FREY, société anonyme à conseil d'administration, société à mission au capital social de 70.917.007,50 Euros, ayant son siège social à BEZANNES (51430), 1, rue René Cassin – Parc d'Affaires TGV Reims-Bezannes, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de REIMS sous le n°398 248 591
- GAMBINI CONSULTING & DEVELOPPEMENT, SARL unipersonnelle au capital de 1.500€ immatriculée au RCS de METZ sous le numéro 753 587 708, dont le siège social est situé 1 rue de Sarre – Bât. B – 57070 METZ ;
- TEPEE CONSULTING SAS, société au capital de 1500 euros dont le siège social est situé 33 bis rue de la garenne 72000 Le Mans, immatriculée au RCS du Mans sous le numéro 81070120100016 ;
- IPD – « Toute La Franchise » - Antony Parc II - 10 Place du Général de Gaulle – BP 20156 - 92186 Antony Cedex, SAS au capital de 3.145.200 € immatriculée au RCS de Nanterre sous le n° 490 727 633
- SFPEDITIONS, SARL au capital de 7500€ ayant son siège social au 6 Allée Antonin Artaud, 95350 St Brice sous Forêt, immatriculée au RCS de Pontoise sous le numéro 802 754 077
- LES EDITIONS DE LA RHF, SAS au capital de 134 432 € ayant son siège social 9 Rue Labie, 75017 Paris, et immatriculée au RCS de Paris sous le numéro B 320 238 249
- MBD Consulting, SAS au capital social de 25 000 € immatriculée au RCS d'Antibes sous le SIREN N°793 982 554 dont le siège social est situé au 8 av. docteur Julien Lefebvre Bat les Cavaliers Marina 06270 Villeneuve Loubet.
- LMedia, SAS au capital de 1 000 € immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 540 072 139 (TVA : FR15 540 072 139), située au 13, rue Raymond Losserand 75014 Paris.
- Cadres et Dirigeants Interactive, Société par Actions Simplifiée au capital de 1.525.956 € immatriculée au RCS de Paris sous le numéro B 532 425 279, dont le siège social est situé 100 rue Lafayette, 75010 Paris.

ci-après désignés collectivement les « Partenaires »).

## **Article 1 : Objet**

Le présent règlement (ci-après « le Règlement ») a pour objet de définir les droits et obligations de la société Organisatrice, des Partenaires, et des participants au Concours (ci-après dénommés « le(s) Participant(s) »). Le Règlement pourra être modifié à tout moment pendant le Concours. La Société Organisatrice s'engage, en cas de modification du Règlement, à en informer par tous moyens tous les Participants jusqu'à l'issue de la présélection, et seulement les Participants présélectionnés à l'issue de celle-ci.

## **Article 2 : Participants**

La participation au Concours implique l'acceptation sans réserve du Règlement par les Participants. La participation est gratuite et est ouverte à toute personne physique ou morale, demeurant en France ou ayant son siège social en France.

Les participants conservent à leur seule charge les frais qu'ils engagent pour leur participation au Concours.

Les conditions de participation sont les suivantes :

- Le Participant doit être immatriculé au registre du commerce et des sociétés ;
- le concept commercial doit avoir été exploité par le Participant et testé dans au moins un établissement ;
- le Participant doit vouloir développer ou exploiter un réseau non exclusivement succursaliste.

L'ensemble de ces conditions devront être remplies lors de la candidature au Concours.

Sont exclus de la participation au concours les personnels et membres de leur famille au premier degré de la Société Organisatrice, des Partenaires, et de toute autre société détenue directement ou indirectement par ceux-ci.

## **Article 3 : Modalités de participation**

Le Participant devra remplir sur internet un formulaire d'inscription disponible à l'adresse suivante : [www.concours-devenir-franchiseur.fr](http://www.concours-devenir-franchiseur.fr), ou adresser une version papier de son formulaire d'inscription avec les documents requis à la Société Organisatrice dans les conditions du présent article.

En cas d'indisponibilité temporaire du site internet [www.concours-devenir-franchiseur.fr](http://www.concours-devenir-franchiseur.fr), le Participant pourra obtenir le formulaire d'inscription, sur demande écrite, à l'adresse suivante : Gouache Avocats – 4, rue Dufrenoy, 75116 Paris, ou par courriel à l'adresse électronique suivante : [contact@gouache.fr](mailto:contact@gouache.fr)

Le formulaire d'inscription contient les informations suivantes :

- Sur le concept du Participant :
  - le nom de l'enseigne ou le nom commercial du Participant ;
  - le secteur d'activité
  - les avantages concurrentiels de son concept
  - l'adresse web de son enseigne

- tout document utile pourra être téléchargé ou adressé séparément par e-mail à l'adresse [contact@concours-devenir-franchiseur.fr](mailto:contact@concours-devenir-franchiseur.fr)
- Sur chaque point de vente ou établissement existant
  - Adresse
  - Surface
  - Chiffre d'affaires
  - Résultat net
  - Ticket moyen
- Sur la société exploitant le concept
  - La date de création
  - Le chiffre d'affaires
  - Le résultat net
  - Les effectifs
  - Le n° de SIRET
- Sur le Participant
  - Nom et prénom
  - Titre dans l'entreprise
  - le numéro de téléphone
  - l'email du participant
  - un mini-CV
- les liasses fiscales des 2 derniers exercices pour au moins un des établissements exploitant le concept, et les comptes des franchisés ou distributeurs membres du réseau ;
- un exposé des raisons de la participation au Concours ;
- si le réseau existe, contrat (franchise, concession, licence ou autre), DIP, certificat d'enregistrement de la marque et éventuels contrats relatifs à la marque.

Le formulaire contient également des cases à cocher par le candidat, qui devra préciser pour quel(s) prix il se présente :

- Prix Création de réseau
- Prix Développement de réseau
- Prix spécial Restauration
- Prix spécial Retail
- Prix spécial Services
- -Prix spécial Frey

Les informations relatives au nom, prénom, numéro de téléphone et e-mail du dirigeant sont obligatoires pour valider la participation. Le Participant devra cependant compléter son dossier à première demande de la Société Organisatrice, s'il ne fournit pas suffisamment d'éléments nécessaires à l'appréciation de la qualité de son dossier, notamment selon les critères exposés dans l'article 7 du présent règlement.

Le formulaire d'inscription et les documents requis doit être remplis en ligne à l'adresse suivante : [www.concours-devenir-franchiseur.fr](http://www.concours-devenir-franchiseur.fr). Les documents supplémentaires pourront être adressés par mail à [contact@concours-devenir-franchiseur.fr](mailto:contact@concours-devenir-franchiseur.fr)

La validation du formulaire d'inscription en ligne doit intervenir au plus tard le **15 juin 2022** à minuit.

Le candidat garantit l'exactitude, la sincérité et la véracité des informations qu'il communique et des déclarations qu'il formule.

La Société Organisatrice se réserve le droit d'annuler le Concours ou de modifier le résultat du Concours dans l'hypothèse où les éléments fournis par un Participant nommé par le jury de pré-sélection seraient erronés.

#### **Article 4 : Données nominatives**

La Société Organisatrice n'assume en aucun cas la garde des informations et des documents remis, et ne peut encourir aucune responsabilité du fait de leur destruction ou de leur utilisation.

Le Participant dispose d'un droit d'accès, d'opposition, de suppression, de modification et de portabilité des données qui le concernent. Pour l'exercer, le Participant devra écrire à l'adresse suivante :

Gouache Avocats – 4, rue Dufrénoy – 75116 Paris

[contact@gouache.fr](mailto:contact@gouache.fr)

01 45 74 75 92

Le Participant autorise la Société Organisatrice à conserver ces données pendant la durée légalement admise, à les utiliser à toute fin licite, selon les finalités de traitement déclarées, à savoir, examen des candidatures au concours, désignation du ou des lauréats, communication à la presse sur les candidats, abonnement à des lettres d'informations et programme de formation en lien avec la franchise et les réseaux de distribution, usage à des fins marketing et commerciales par la Société Organisatrice et les Partenaires, en lien avec leurs offres de services. Il autorise la Société Organisatrice à céder les données collectées aux Partenaires, qui les exploiteront pour les mêmes finalités en organisant leurs propres traitements.

#### **Article 5 : Promotion du concours**

Le Participant autorise la Société Organisatrice, à titre non exclusif, gratuit, sans limitation de durée, et sur tout le territoire européen, à reproduire et à utiliser sur tout support les éléments graphiques fournis par le Participant dans son dossier de candidature, de même que le nom de l'enseigne, des dirigeants et toute photographie du ou des points de vente, des produits et des dirigeants, dans le but d'assurer la promotion du Concours, de la Société Organisatrice et celle des Partenaires.

Le Participant accepte d'être cité et de participer, à titre gratuit, aux opérations de communication et de promotion du Concours que la Société Organisatrice met en place pendant la durée du Concours et après celui-ci, et à assister à tous les rendez-vous que ces opérations exigent.

Il s'oblige à aimer la page facebook du concours, à suivre le compte twitter du concours et à placer un lien vers le site internet du concours à partir de son propre site internet si la Société Organisatrice le lui demande.

Les Partenaires du concours s'obligent à faire valider à la Société Organisatrice toute communication sur le concours, y compris les communiqués de presse.

#### **Article 6 : Déroulement et Calendrier Prévisionnel du Concours**

- 1<sup>er</sup> mars – 15 juin 2022 : Réception des dossiers
- 16 juin 2022 : 1<sup>er</sup> jury
- 27-29 juin 2022 : journées de coaching des candidats sélectionnés à l'issue du 1<sup>er</sup> jury
- 5 septembre : entraînement au jury final
- 16 septembre : jury final
- 28 septembre : remise des prix et annonce des gagnants

Présélection : un comité (ci-après « le Comité »), composé d'un membre de la Société Organisatrice et de Progressium sélectionne, parmi les dossiers de candidatures déposés, les dossiers retenus pour le jury final (ci-après « le Jury final »).

Les Participants présélectionnés devront répondre aux demandes d'information de la Société Organisatrice et des Partenaires, -s'il est nécessaire d'approfondir leur compréhension de certains dossiers et communiquer au jury les pièces sollicitées et se rendre à une journée de coaching organisée entre le 27 et le 29 juin. Tout Participant ne s'étant pas rendu à une journée de « coaching » pourra se voir refuser de présenter son dossier devant le jury final.

La journée de coaching a pour objectif de préparer le jury final, avec des représentants de la Société organisatrice des Sociétés partenaires, afin de commencer à identifier les points clés de la création d'un réseau et du développement en franchise, et structurer leur présentation, et identifier les points à travailler pour pouvoir répondre aux questions du jury final. Un rendez-vous individuel sera organisé avec chaque enseigne pendant cette journée de « coaching » et un second rendez-vous individuel de suivi sera fixé, qui pourra se dérouler à distance, avant le 5 septembre 2022.

Les lettres de mission de chaque Partenaire et de la Société Organisatrice correspondant aux prix définis à l'article 8 ci-dessous sont annexées au présent règlement, et consultables en ligne sur le site [www.concours-devenir-franchiseur.fr](http://www.concours-devenir-franchiseur.fr).

La participation au Jury final vaut acceptation des termes des lettres de mission. Les Partenaires sont engagés dans les seuls termes des lettres de mission, qui s'interprètent restrictivement.

Jury final : les dossiers de candidature présélectionnés sont transmis au Jury composé de représentants des Partenaires et de représentants de Franchiseurs existants conviés par l'Organisateur.

## **1/ Prix Passeport pour la Franchise**

Le Jury sélectionne parmi les finalistes plusieurs lauréats qui remporteront les prix définis au présent règlement.

La désignation des Lauréats est discrétionnaire et insusceptible de recours. Le jury pourra décider d'attribuer des prix supplémentaires, non prévus au présent règlement.

Les prix Passeport pour la franchise prévus au règlement seront :

- Prix Création de réseau
- Prix Développement de réseau
- Prix spécial Restauration
- Prix spécial Retail
- Prix spécial Services

Seuls votent pour chaque prix les partenaires qui offrent une prestation au lauréat et les franchiseurs présents et les franchiseurs invités.

## **2/ Prix Frey**

Le prix FREY est un prix spécial.

Les critères du prix FREY sont les suivants :

- Son activité est la distribution de produits aux consommateurs ou la restauration ;
- Le concept est particulièrement adapté pour être exploité en «shopping promenade » ;
- Le bénéficiaire du prix FREY sera le franchiseur ou promoteur du réseau de distribution ; c'est ce dernier qui devra signer le bail avec FREY sans pouvoir se substituer un franchisé.

Le prix FREY pourra être remis à un lauréat spécial désigné par le jury, exerçant une activité répondant aux critères du prix FREY.

La désignation du Lauréat du prix spécial, s'il était différent des Lauréats du Passeport pour la Franchise, est également discrétionnaire et insusceptible de recours.

## **3/ Finalistes**

Un rendez-vous d'orientation sera proposé aux présélectionnés qui ne seront pas désignés gagnants. La Société Organisatrice et les Partenaires ont toute liberté pour attribuer ou non des prix spéciaux aux finalistes qui n'auront pas été désignés comme lauréats.

## **4/ Remise des Prix :**

Le jury annoncera aux participants et à la presse :

- les Lauréats du Passeport pour la Franchise ;
- le Lauréat du Prix FREY , qui peut être différent des Lauréats Passeport pour la franchise.

Toutes les décisions du Comité et du Jury sont insusceptibles d'appel et n'ont pas à être motivées.

La soirée de la remise des Prix se déroulera le 28 septembre 2022.

Les Lauréats du Concours seront rendus publics lors de cette soirée. Les noms des lauréats peuvent être diffusés à la presse.

Le présent calendrier ne constitue qu'un calendrier prévisionnel, que la Société Organisatrice se réserve le droit de modifier sans que sa responsabilité ne puisse être engagée.

## **Article 7 : Critères de sélection des dossiers**

Les dossiers sont appréciés discrétionnairement selon les critères suivants, cette liste n'étant pas exhaustive :

- expérimentation du concept ;
- résultats de l'expérimentation ;
- viabilité économique ;
- qualités du savoir-faire mis en œuvre ;
- capacité à développer le concept en franchise ;
- stratégie du réseau ;

- qualités / expérience du dirigeant ;
- conviction du candidat.

Pourront être écartés sans avoir été préalablement examinés :

- les dossiers de candidature incomplets ou non-conformes aux exigences mentionnées dans le Règlement ;
- les dossiers contenant de fausses déclarations ;
- les dossiers non rédigés en français ;
- les dossiers de Participants ne remplissant pas les critères mentionnés dans le Règlement.

La Société Organisatrice se réserve le droit de ne retenir aucun dossier de candidature, de suspendre, d'interrompre ou d'annuler le Concours à tout moment, sans motif, et sans que sa responsabilité ne puisse être engagée et ce pour les prix Passeport pour la Franchise, et/ ou le prix FREY.

Dans un tel cas, la Société Organisatrice informera l'ensemble des Participants jusqu'à l'issue de la présélection, et seulement les Participants présélectionnés à l'issue du Jury final.

### **Article 8 : Prix**

Les prix sont définis par les termes de chacune des lettres de mission de la Société Organisatrice et des Partenaires et la prestation des services définis par les lettres de mission est régie par les règles légales et réglementaires applicables à la Société Organisatrice et à chaque Partenaire, ainsi que les conditions de services de chaque partenaire, qui sont opposables au Participant désigné Lauréat pour lui avoir été remises conjointement aux lettres de mission.

#### **8.1 Prix remis aux Lauréats du Passeport pour la franchise**

Il sera remis un prix aux Lauréats désignés par le jury final, défini comme suit :

#### **Prix Création de réseau**

1. Une remise de 50% à valoir sur un Pack Diagnostic de Faisabilité et Modélisation franchise complète, par la société PROGRESSIUM DEVELOPPEMENT d'une valeur unitaire maximale de 10.450 € HT (voir ANNEXE 1.A) ;
2. Remise de 50% à valoir sur la rédaction d'un contrat de franchise, et d'un document d'information précontractuelle, que la lettre de mission ait été signée avant ou après la remise des prix du concours par le cabinet GOUACHE AVOCATS, d'une valeur maximale de 3.950 euros H.T (voir ANNEXE 2.A) ;
3. 50% de remise à valoir sur un Etat Général de Marché et une sectorisation, commandés dans un délai d'un an à compter de la remise des prix par TEPEE CONSULTING (Data Analysis) d'une valeur unitaire maximale de 6.900 € HT (VOIR ANNEXE 4.A).
4. Un abonnement d'une durée de 6 mois sur le site [www.toute-la-franchise.com](http://www.toute-la-franchise.com) par Toute La Franchise (IPD) d'une valeur unitaire de 3 900€ HT (voir ANNEXE 5)
5. Une prestation de communication et 6 mois d'abonnement découverte d'une valeur de 2025 € HT par B.R.A. TENDANCES RESTAURATION au premier concept de restauration (ANNEXE 7.A)

6. Une prestation marketing par MBD CONSULTING d'une valeur unitaire maximale de 4 000€ HT comprenant la définition du plan marketing de développement du réseau (ANNEXE 8)
7. Un portrait rédigé par la rédaction de Franchise et Concept(s) et un abonnement Franchise & Concept(s) d'une valeur totale de 6.100 € HT (ANNEXE 10)
8. Une page de publicité en floating dans l'une de nos publications, d'une valeur unitaire maximale de 3 800 euros HT, par CDI Médias, éditeur de l'Officiel de la Franchise (ANNEXE 11)

Soit, une valeur totale maximale de 37.325 euros hors taxes.

Les lettres de mission demeurent en annexe 1 à 11 au présent Règlement.

### **Prix Développement de réseau**

1. Une remise de 50% à valoir sur un Pack Diagnostic Développement et Guide Développeur, par la société PROGRESSIUM DEVELOPPEMENT d'une valeur unitaire maximale de 7.950 € HT (voir ANNEXE 1.A) ;
2. Remise de 50% à valoir sur l'audit et la reprise du contrat de franchise du document d'information précontractuelle, que la lettre de mission ait été signée avant ou après la remise des prix du concours, par le cabinet GOUACHE AVOCATS, d'une valeur maximale de 3.950 € H.T (voir ANNEXE 2.A) ;
3. 50% de remise à valoir sur un Etat Général de Marché et une sectorisation, commandés dans un délai d'un an à compter de la remise des prix par TEPEE CONSULTING (Data Analysis) d'une valeur unitaire maximale de 6.900 € HT (VOIR ANNEXE 4.A).
4. Un abonnement d'une durée de 6 mois sur le site [www.toute-la-franchise.com](http://www.toute-la-franchise.com) par Toute La Franchise (IPD) d'une valeur unitaire de 3 900€ HT (voir ANNEXE 5)
5. Une prestation de communication et 6 mois d'abonnement découverte d'une valeur de 2025 € par B.R.A. TENDANCES RESTAURATION au premier concept de restauration (ANNEXE 7.A)
6. Une prestation marketing par MBD CONSULTING, au choix, soit la définition du plan marketing de développement du réseau d'une valeur unitaire maximale de 4 000€ HT, soit la définition du plan marketing d'animation nationale du réseau d'une valeur de 5 500€ HT (ANNEXE 8)
7. Un portrait rédigé par la rédaction de Franchise et Concept(s), un abonnement Franchise & Concept(s) et un abonnement à la newsletter d'EcoRéseau Business d'une valeur totale de 6100 € HT (ANNEXE 10)
8. Une page de publicité en floating dans l'une de nos publications, d'une valeur unitaire maximale de 3 800 euros HT, par CDI Médias, éditeur de l'Officiel de la Franchise (ANNEXE 11)

Soit, une valeur totale maximale de 36.325 euros hors taxes.

Les lettres de mission demeurent en annexe 1 à 11 au présent Règlement.



### **Prix spécial Restauration**

1. Une remise de 50% à valoir sur un Guide Développeur par la société PROGRESSIUM DEVELOPPEMENT d'une valeur unitaire maximale de 3.000 euros H.T. (voir ANNEXE 1.A) ;
2. Remise de 50% à valoir sur la rédaction, l'audit ou la reprise d'un contrat de franchise, et d'un document d'information précontractuelle, que la lettre de mission ait été signée avant ou après la remise des prix du concours par le cabinet GOUACHE AVOCATS, d'une valeur maximale de 3.950 euros H.T (voir ANNEXE 2.A) ;
3. Une mission « Conception » comprenant la récolte du besoin, la création du concept, les plans (+3D) et le suivi de l'exécution par La CONCIERGERIE DE L'ARCHITECTURE d'une valeur unitaire maximale de 7.500 euros HT (voir ANNEXE 3.A) ;
4. 50% de remise à valoir sur un Etat Général de Marché et une sectorisation, commandés dans un délai d'un an à compter de la remise des prix, par TEPEE CONSULTING (Data Analysis) d'une valeur unitaire maximale de 6.900 € HT (VOIR ANNEXE 4.A).
5. 50% de remise sur une participation à un Franchise Day par Toute La Franchise (IPD) d'une valeur unitaire de 1.500€ HT (voir ANNEXE 5)
6. Une prestation de communication par SNACKING et un abonnement print-web d'une valeur de 6829,95 € HT, uniquement si le Lauréat est un concept de restauration rapide (voir ANNEXE 6)
7. Une prestation de communication et 6 mois d'abonnement découverte d'une valeur de 2025 € par B.R.A. TENDANCES RESTAURATION (ANNEXE 7)
8. Une prestation marketing par MBD CONSULTING, au choix, soit la définition du plan marketing de développement du réseau d'une valeur unitaire maximale de 4 000€ HT, soit la définition du plan marketing d'animation nationale du réseau d'une valeur de 5 500€ HT(ANNEXE 8)
9. Un abonnement d'un an à Franchise & Concept et un abonnement à la newsletter d'EcoRéseau Business d'une valeur totale de 32 € HT (ANNEXE 10)
10. Une page de publicité en floating dans l'une de nos publications, d'une valeur unitaire maximale de 3 800 euros HT, par CDI Médias, éditeur de l'Officiel de la Franchise (ANNEXE 11)

Soit, une valeur totale maximale de 37.236.95 € euros hors taxes.

Les lettres de mission demeurent en annexe 1 à 11 au présent Règlement.

### **Prix Spécial retail**

1. Une remise de 50% à valoir sur un Guide Développeur par la société PROGRESSIUM DEVELOPPEMENT d'une valeur unitaire maximale de 3.000 euros H.T. (voir ANNEXE 1.A) ;

2. Remise de 50% à valoir sur la rédaction, l'audit ou la reprise d'un contrat de franchise, et d'un document d'information précontractuelle, que la lettre de mission ait été signée avant ou après la remise des prix du concours par le cabinet GOUACHE AVOCATS, d'une valeur maximale de 3950 € H.T (voir ANNEXE 2.A) ;
3. Une mission « Conception » comprenant la récolte du besoin, la création du concept, les plans (+3D) et le suivi de l'exécution par La CONCIERGERIE DE L'ARCHITECTURE d'une valeur unitaire maximale de 7.500 euros HT (voir ANNEXE 3.A) ;
4. 50% de remise à valoir sur un Etat Général de Marché et une sectorisation, commandés dans un délai d'un an à compter de la remise des prix par TEPEE CONSULTING (Data Analysis) d'une valeur unitaire maximale de 6.900 € HT (VOIR ANNEXE 4.A).
5. 50% de remise sur un e-mailing par Toute La Franchise (IPD) d'une valeur unitaire de 1.495 € HT (voir ANNEXE 5)
6. Une prestation marketing par MBD CONSULTING, au choix, soit la définition du plan marketing de développement du réseau d'une valeur unitaire maximale de 4 000€ HT, soit la définition du plan marketing d'animation nationale du réseau d'une valeur de 5 500€ HT (ANNEXE 8)
7. Une prestation de communication et 6 mois d'abonnement découverte d'une valeur de 2025 € par B.R.A. TENDANCES RESTAURATION (ANNEXE 7)
8. Un abonnement d'un an à Franchise & Concept et un abonnement à la newsletter d'EcoRéseau Business d'une valeur totale de 32 € HT (ANNEXE 10)
9. Une page de publicité en floating dans l'une de nos publications, d'une valeur unitaire maximale de 3 800 euros HT, par CDI Médias, éditeur de l'Officiel de la Franchise (ANNEXE 11)

Soit, une valeur totale maximale de 30.402 euros hors taxes.

Les lettres de mission demeurent en annexe 1 à 11 au présent Règlement.

### **Prix Spécial Services**

1. Une remise de 50% à valoir sur un Guide Développeur par la société PROGRESSIUM DEVELOPPEMENT d'une valeur unitaire maximale de 3.000 euros H.T. (voir ANNEXE 1.A) ;
2. Remise de 50% à valoir sur la rédaction, l'audit ou la reprise d'un contrat de franchise, et d'un document d'information précontractuelle, que la lettre de mission ait été signée avant ou après la remise des prix du concours par le cabinet GOUACHE AVOCATS, d'une valeur maximale de 3.950 euros H.T (voir ANNEXE 2.A) ;
3. 50% de remise à valoir sur un Etat Général de Marché et une sectorisation, commandés dans un délai d'un an à compter de la remise des prix par TEPEE CONSULTING (Data Analysis) d'une valeur unitaire maximale de 6.900 € HT (VOIR ANNEXE 4.A).
4. 50% de remise sur une participation à un Franchise Day par Toute La Franchise (IPD) d'une valeur unitaire de 1.500€ HT (voir ANNEXE 5)

5. Une prestation de communication et 6 mois d'abonnement découverte d'une valeur de 2025 € par B.R.A. TENDANCES RESTAURATION (ANNEXE 7)
6. Une prestation marketing par MBD CONSULTING, au choix, soit la définition du plan marketing de développement du réseau d'une valeur unitaire maximale de 4 000€ HT, soit la définition du plan marketing d'animation nationale du réseau d'une valeur de 5 500€ HT (ANNEXE 8)
7. Un abonnement d'un an à Franchise & Concept et un abonnement à la newsletter d'EcoRéseau Business d'une valeur totale de 32 € HT (ANNEXE 10)
8. Une page de publicité en floating dans l'une de nos publications, d'une valeur unitaire maximale de 3 800 euros HT, par CDI Médias, éditeur de l'Officiel de la Franchise (ANNEXE 11)

Soit, une valeur totale maximale de 22.975 euros hors taxes.

Les lettres de mission demeurent en annexe 1 à 11 au présent Règlement.

La dotation du prix spécial du jury est déterminée en fonction des coups de cœurs des partenaires, en fonction des besoins de l'enseigne lauréate.

## **8.2. Prix remis au Lauréat du Prix spécial Frey**

Le prix FREY, dont le descriptif demeure en ANNEXE 9, a une valeur estimée de 80.000 € HT. Il est ou non attribué à un Lauréat du Passeport pour la Franchise, d'un des autres prix.

### **a. 8.3. Prix remis aux Participants présélectionnés du Passeport pour la franchise**

Il sera remis aux Participants finalistes des prix du Passeport pour la franchise, désignés par le comité de présélection, un prix défini comme suit :

1. Une journée de préparation au développement en franchise et de préparation au jury final par GOUACHE AVOCATS et PROGRESSIUM, comprenant une présentation des principaux critères de notation du jury, et les facteurs clés de succès d'une franchise, et un rendez-vous individuel de 30 minutes pour identifier les points forts et les axes d'amélioration pour chaque concept ; un autre rendez-vous individuel en vue de préparer le jury final sera également organisé en septembre 2022. La valeur totale de ce coaching individualisé, qui permettra au finaliste d'éprouver la solidité de son projet mais également de mieux savoir le vendre, est estimée à 11.500 € HT (voir ANNEXE 1.B) ;
2. Un état local de marché par TEPEE CONSULTING (Data Analysis) d'une valeur unitaire maximale de 330 € HT et 25% de remise sur toute commande reçue pour un Etat général de marché d'une valeur unitaire maximale de 450 € HT dans un délai d'un an à compter de la remise des prix (VOIR ANNEXE 4.B).
3. 6 mois d'abonnement et le Hors-Série Panorama B.R.A. 2021, l'état des lieux le plus exhaustif du marché de la restauration commerciale (parution avril 2022) par B.R.A. Tendances Restauration, d'une valeur totale maximale de 75 € HT par finaliste (ANNEXE 7)

4. Un abonnement d'un an à Franchise & Concept et un abonnement à la newsletter d'EcoRéseau Business d'une valeur totale de 32 € HT (ANNEXE 10)

Soit, une valeur totale maximale de 2.287 euros hors taxes par Participant finaliste. Bien que le Comité de présélection ne soit pas contraint par le présent règlement à la sélection d'un nombre défini de Participants à présélectionner, il est régulièrement observé que leur nombre est de l'ordre de 10. Par conséquent, pour les besoins de la communication du concours, la dotation globale offerte aux présélectionnés est évaluée à un montant minimal, pour 10 Participants, 22.870 € HT.

#### **8.4. Prix remis aux Participants du Passeport pour la franchise et du prix Frey**

B.R.A. Tendances Restauration offre 6 mois d'abonnement découverte (à compter d'octobre 2022) à tous les participants au concours, d'une valeur unitaire de 25 HT.

Franchise & Concept(s) offre un abonnement d'un an à la newsletter d'Eco-Réseau Business pour tous les participants, d'une valeur unitaire de 12 € HT par abonnement.

Pour les besoins de la communication du concours, la dotation globale offerte aux participants est évaluée à un montant minimal, pour 100 Participants, de 3700 € HT.

Snacking offre à tous les candidats ayant participé au Prix spécial Restauration un abonnement print-web pour 1 an d'une valeur unitaire de 29,95 € HT.

Le Règlement est soumis au droit français.

Le Règlement est disponible sur le site internet du site [www.concours-devenir-franchiseur.fr](http://www.concours-devenir-franchiseur.fr).

Fait à Paris,  
Le 17 mars 2022

## ANNEXE 1 : Définition de la mission de Progressium Développement

Progressium offre une remise de 50% du prix des prestations suivantes dans le cadre du Passeport pour la franchise :

- A. Pour le Lauréat Création de réseau : Diagnostic de faisabilité et modélisation franchise
- B. Pour les lauréats du prix développement de réseau : pack diagnostic Développement et Guide Développeur
- C. Pour les lauréats du prix développement de réseau, du prix spécial restauration, du prix spécial retail et du prix spécial services : un guide développeur
- D. Pour les finalistes (ou Participants présélectionnés) : atelier de coaching d'une journée

### A. Mission offerte au Lauréat du Passeport pour la Franchise



#### PROGRESSIUM

LOT : 50 % de REMISE SUR DIAGNOSTIC DE FAISABILITE ET MODÉLISATION FRANCHISE

Réalisé par un consultant du Pole Conseil de Progressium

Depuis 10 ans, le pôle conseil de Progressium accompagne les jeunes réseaux qui font le choix de devenir franchiseur, dans tous les secteurs d'activité du service, du commerce et de la restauration.

Progressium offre au lauréat du Passeport pour la Franchise un accompagnement complet pour créer son modèle de franchise comprenant :

- Un diagnostic pour cerner les conditions de viabilité du développement en franchise
- Un plan d'action détaillé pour aboutir au lancement de la franchise
- La construction du modèle de franchise avec la définition du *business model* franchisé et du *business model* franchiseur
- La modélisation financière de la franchise

L'accompagnement comprend :

- Une réunion de travail sur le projet de Franchise, grille questionnaire, échanges avec les dirigeants
- La remise d'une recommandation pour le développement en franchise (SWO, plan d'actions, définition des priorités, Trajectoire Franchiseur)
- Un accompagnement sous forme de 3 réunions chez Progressium à Boulogne-Billancourt pour la modélisation en Franchise du concept et la modélisation financière

## B. Mission offerte au Lauréat du Prix Développement de réseau



### PROGRESSIUM

LOT : 50 % de REMISE SUR LE DIAGNOSTIC DEVELOPPEMENT ET GUIDE DEVELOPPEUR

Réalisé par un consultant du Pole Développement

Depuis 10 ans, le pôle conseil de Progressium accompagne les jeunes réseaux qui font le choix de devenir franchiseur, dans tous les secteurs d'activité du service, du commerce et de la restauration.

Progressium offre au lauréat du prix développement de réseau, un accompagnement pour maîtriser et accélérer son développement de réseau :

- Un diagnostic pour identifier les meilleures pratiques pour accélérer le développement de sa franchise
- Un plan d'actions pour le développement
- Les priorités
- La réalisation du guide du développeur

L'accompagnement comprend :

- Une réunion de présentation de l'enseigne , grille questionnaire, échanges avec les dirigeants
- La remise d'une recommandation pour le développement en franchise ( Swot, plan d'actions, définition des priorités, )
- Un accompagnement sous forme de 2 réunions chez Progressium à Boulogne-Billancourt pour la réalisation du Guide développeur

## C. Mission offerte les Lauréats du Prix spécial de développement de réseau restauration, Retail, Services



### PROGRESSIUM CONSEIL

LOT : 50 % de REMISE SUR LA REALISATION DU GUIDE DEVELOPPEUR

Réalisé par un consultant du Pole Développement de

Progressium

Depuis 10 ans, le pôle conseil de Progressium accompagne les jeunes réseaux qui font le choix de devenir franchiseur, dans tous les secteurs d'activité du service, du commerce et de la restauration.

Progressium offre au lauréat du Prix spécial du développement de réseau

1/ restauration

2/ Retail

3/ Services

La réalisation du Guide du Développeur

L'accompagnement comprend :

- Un accompagnement sous forme de 3 réunions chez Progressium à Boulogne-Billancourt

## D. Mission offerte aux Finalistes



### PROGRESSIUM

LOT : Atelier Coaching

Réalisé par un consultant du Pole Conseil de Progressium

Depuis 10 ans, le pôle conseil de Progressium accompagne les jeunes réseaux qui font le choix de devenir franchiseur, dans tous les secteurs d'activité du service, du commerce et de la restauration.

Progressium offre aux finalistes du Passeport pour la Franchise

L'accompagnement comprend une journée de formation coaching les meilleures pratiques pour développer un réseau de Franchise



## CONDITIONS GENERALES

### **OBJET**

Les présentes Conditions Générales s'appliquent, sans restriction ni réserve à l'ensemble des prestations conclues par PROGRESSIUM auprès d'un CLIENT (« le CLIENT »), désirant acquérir les prestations proposées par PROGRESSIUM. L'objet du présent document est la description des Conditions Générales d'interventions de PROGRESSIUM avec ses CLIENTS. Ces Conditions Générales sont accompagnées de Conditions d'Intervention. PROGRESSIUM réalisera les prestations décrites dans les Conditions d'Intervention dans le but du développement du réseau de points de ventes du CLIENT. La réalisation de ces prestations de services à l'attention du CLIENT par PROGRESSIUM aura pour socle des Conditions Générales, des Conditions d'Intervention et éventuellement toute autre Annexe ultérieure. La nullité de l'une quelconque des stipulations des Conditions Générales, pour quelque cause que ce soit, n'affectera pas la validité des autres stipulations.

### **DUREE**

La durée sera prévue aux Conditions d'Intervention.

### **CONDITIONS FINANCIERES**

Pour l'ensemble de ces prestations, PROGRESSIUM percevra des honoraires forfaitaires et globaux dans les conditions définies dans les Conditions d'Intervention et éventuellement toute autre Annexe. Les prestations donnent lieu à l'établissement d'une ou plusieurs factures. Les décomptes afférents au paiement sont établis en un exemplaire envoyé par courriel électronique ou tout autre moyen. En cas de retard de paiement, les pénalités prévues par l'article 33 de la loi du 31.12.93 seront appliquées, c'est-à-dire 1,5 fois le taux de l'intérêt légal. Des frais de recouvrement de 100 € HT par relance seront facturés ainsi que le coût éventuel du recours à une Société de recouvrement et les frais induits.

Le prix prévu dans les Conditions d'Intervention est forfaitaire et couvre toutes dépenses liées à la prestation des intervenants sur l'Île de France. Hors cette zone, les frais de déplacement seront refacturés au CLIENT sur la base du prix SNCF 2<sup>e</sup> classe ou d'avion en classe économique ou des frais kilométrique sur les barèmes fiscaux pour un véhicule de 7CV et/ou des taxis. En cas de séjour sur plusieurs jours, les frais d'hôtels et de restauration du soir seront pris en charge par le CLIENT, sur présentation de facture. En outre et si nécessaire, les frais techniques dont photos, impression, reproduction, photocomposition, feront l'objet d'une facturation au CLIENT sur présentation des justificatifs. Cela sera le cas également pour les illustrations, maquettes, frais de documentation, traduction, recherche légale, frais d'achat d'études, de matériels, d'échantillons, sous-traitance, frais exceptionnels. Une autorisation chiffrée est demandée pour une dépense de plus de 250€ H.T.

### **OBLIGATIONS**

Le CLIENT s'engage fermement à toujours se comporter toujours de façon loyale et de bonne foi et à informer PROGRESSIUM de toute difficulté qu'il pourrait rencontrer. La loyauté et la bonne foi constituent un élément essentiel des présentes Conditions Générales

#### **Obligations du CLIENT**

##### **Information et collaboration.**

Le CLIENT communiquera à PROGRESSIUM toutes informations ou documents de nature économique, comptable, juridique, financière ou autres nécessaires à la bonne exécution de ses prestations et répondra dans un délai de deux jours ouvrés aux demandes qualifiées de critiques.

Le CLIENT collaborera avec PROGRESSIUM en vue de lui fournir, dans les meilleurs délais, toutes les informations jugées utiles et sollicitées, afin que ce dernier puisse réaliser sa prestation conformément à ses attentes. Il s'oblige à permettre aux Consultants de PROGRESSIUM de se rendre à son siège social ou ses établissements ou succursales ou ses partenaires sous enseignes afin qu'ils puissent observer

les conditions d'exercice de ses activités, recueillir les informations utiles et consulter les documents susvisés. En cas de modification d'éléments, critères ou conditions modifiant la mission, le CLIENT s'engage à notifier ces modifications à PROGRESSIUM dans les quarante-huit heures.

#### **Respect des Méthodes PROGRESSIUM.**

PROGRESSIUM utilise sa méthodologie propriétaire MAP® pour l'exécution des missions et opérations qui lui sont confiées. Le CLIENT collaborera avec PROGRESSIUM en vue de lui fournir, dans les meilleurs délais, toutes les informations jugées utiles et sollicitées, afin que ce dernier puisse réaliser sa prestation conformément à ses attentes.

Il devra suivre strictement le mode opératoire et les procédures PROGRESSIUM une fois validées. Cette obligation est déterminante de la qualité de la prestation de PROGRESSIUM, de son efficacité. En tout état de cause, il appartient au CLIENT de respecter l'ensemble de ses obligations, de conseiller PROGRESSIUM durant, de l'avertir de toute difficulté qu'il pourrait percevoir, et d'assurer toutes les actions utiles et nécessaires à la bonne fin des prestations. Il ne pourra toutefois faire état, communiquer, publier ou céder tout ou partie des conclusions ou résultats qui en sont tirées sans l'accord exprès et préalable de PROGRESSIUM.

#### **Non-sollicitation de personne.**

Le CLIENT s'interdit d'engager directement ou indirectement tout membre du personnel ou prestataire de PROGRESSIUM pendant la durée du contrat et pendant une période de deux ans à compter de son extinction. Le CLIENT s'engage, en cas de violation de la présente clause, à verser la somme forfaitaire de 15.000 € à titre de dommages et intérêts à la société PROGRESSIUM quel que soit le montant du préjudice effectivement subi par PROGRESSIUM.

#### **Exclusivité**

PROGRESSIUM bénéficie d'une exclusivité dans le cadre de l'exécution de ses missions réalisées au nom et pour le compte du CLIENT.

#### **Obligations de PROGRESSIUM**

PROGRESSIUM définira seul les moyens utiles à la bonne réalisation de sa mission sans en garantir pour autant le résultat. PROGRESSIUM fera ainsi tous les efforts nécessaires pour assurer au mieux de ses possibilités l'exécution de ses missions et opérations qui lui sont confiées aux termes des présentes. PROGRESSIUM s'oblige à affecter à l'exécution de ces prestations, les personnes nécessaires en nombre, qualification et qualité professionnelle suffisants. PROGRESSIUM s'engage, pendant la durée de ses prestations à tenir le CLIENT régulièrement informé du déroulement et de l'exécution des opérations qui lui sont confiées, ainsi que de toute difficulté qu'il pourrait rencontrer à ce titre. S'il s'agit d'activités de développement, la réactivité étant essentielle à la réussite, les comptes rendus se feront majoritairement de façon téléphonique, ainsi les comptes rendus écrits seront des synthèses et ne porteront que sur les points essentiels. PROGRESSIUM s'engage également, en cas de demande d'information critique par le CLIENT concernant sa mission, à répondre à cette demande d'information dans les deux jours ouvrés. Les documents, rapports et études remis au CLIENT deviendront la propriété exclusive de ce dernier, sans que PROGRESSIUM ne puisse en divulguer les informations ou les utiliser au profit de tous tiers. Il ne pourra faire état, communiquer ou publier tout ou partie des conclusions ou résultats qui en seraient tirés sans l'accord exprès et préalable du CLIENT.

#### **PROPRIETE INTELLECTUELLE ET DISPONIBILITE DES CODES SOURCES ET TYPOGRAPHIE**

**Les noms, marques et logos de PROGRESSIUM.**

Le CLIENT ne pourra en aucun cas utiliser, de quelque manière que ce soit, notamment sur ses documents le nom, les marques, sigles, logos et autres signes distinctifs de PROGRESSIUM sans son accord préalable et écrit. PROGRESSIUM détient l'intégralité des droits de propriété intellectuelle et les droits dérivés attachés aux concepts, contenus éditoriaux, vidéos et logiciels utilisés et/ou diffusés sur le site internet sauf les éléments en *open source*. PROGRESSIUM utilise dans le cadre des missions qui lui sont confiées des outils regroupés dans sa méthode propriétaire MAP®. Ces outils resteront la seule propriété de PROGRESSIUM, en conséquence le CLIENT ne pourra pas revendiquer de quelconques droits sur les outils et méthode MAP®. PROGRESSIUM ne s'engage pas à la maintenance de ces méthodes et applications MAP© à la fin de la durée des prestations.

#### **Etudes**

Le CLIENT sera propriétaire exclusif des rapports et études remis par PROGRESSIUM.

#### **CONFIDENTIALITE**

PROGRESSIUM et le CLIENT s'engagent à traiter comme confidentielles les informations recueillies à l'occasion de leurs échanges et devant être considérées confidentielles soit parce que :

- elles sont expressément désignées comme confidentielle par la Partie auprès de laquelle elles sont recueillies, ou
- elles relèvent de domaines confidentiels par nature, par exemple, lorsqu'il s'agit de données personnelles, commerciales, industrielles, techniques ou stratégiques non divulguées, ou
- elles concernent le savoir-faire propre à chacune des Parties.

Il est entendu que les Conditions d'Intervention, y compris ses annexes, sont des informations confidentielles au sens du présent article. Chacune des parties s'engage donc à ne pas communiquer le présent contrat à des tiers (sauf accord préalable écrit entre elles) si ce n'est à leurs conseils respectifs ou en raison d'une obligation légale ou d'une décision de justice. Chacune des Parties traitera ces informations confidentielles avec le même degré de précaution et de protection que celui qu'elle doit accorder à ses propres informations confidentielles de même importance. Cet engagement de confidentialité restera en vigueur pendant toute la durée du contrat et pendant une durée de trois ans à compter de son expiration ou de sa résiliation, pour quelque cause que ce soit. Notamment, le CLIENT s'engage, tant pendant la durée prévue aux Conditions d'Intervention qu'après la résiliation ou l'extinction de celui-ci pour quelque cause que ce soit, à garder confidentiel tout renseignement commercial, financier, méthodologique se rapportant à l'activité de PROGRESSIUM. PROGRESSIUM utilise une Méthodologie propriétaire MAP® pour l'exécution de cette mission. Il s'engage à faire en sorte que cette obligation soit respectée en toutes circonstances par ses employés. Par exception, PROGRESSIUM est autorisé à mentionner le nom du CLIENT dans ses références commerciales.

Chacun s'engage à faire en sorte que cette obligation soit respectée en toutes circonstances par ses employés ou prestataires.

Les listes de journalistes constituées et mises à jour pour le CLIENT restent entièrement en la possession de PROGRESSIUM et ne peuvent faire l'objet d'aucune divulgation y compris auprès du CLIENT. PROGRESSIUM déclarera tout fichier ainsi créé à la CNIL en vertu de la loi Informatique et Liberté, ce qui exclut tout prêt de fichier.

#### **RESPONSABILITE ET ASSURANCES**

Les Parties conviennent expressément que PROGRESSIUM ne sera tenu que d'une obligation de moyens. PROGRESSIUM s'engage ainsi à tout mettre en œuvre pour le bon accomplissement de sa mission, sans en garantir pour autant le résultat. PROGRESSIUM apportera à sa mission toute la diligence nécessaire et en se conformant aux usages de la profession. PROGRESSIUM ne pourra être tenu responsable, à quelque titre que ce soit, des dommages directs ou indirects subis par le CLIENT trouvant leur origine dans l'exécution du présent contrat. Sa responsabilité ne pourra être recherchée notamment en cas de manque à gagner ou de perte d'exploitation. En toute hypothèse, la réparation par PROGRESSIUM du préjudice subi par le CLIENT ne pourra excéder le montant de la rémunération prévue dans les Conditions d'Intervention des présentes. Le CLIENT reconnaît expressément avoir

souscrit à une assurance couvrant sa responsabilité civile professionnelle et s'engage à la communiquer à PROGRESSIUM en cas de demande expresse de cette dernière. Pendant toute la durée d'exécution du contrat, le personnel de PROGRESSIUM et ses éventuels sous-traitants et prestataires de services restent sous l'entière responsabilité de PROGRESSIUM (législation du travail, sécurité du travail, congé payés, déplacements). Tout accident ou maladie pouvant les affecter pendant la durée du contrat est entièrement pris en charge par PROGRESSIUM ou ses assurances, sous réserve des dispositions impératives légales en vigueur excluant la responsabilité de PROGRESSIUM.

## **RESILIATION**

### **Inexécution fautive**

Les Conditions d'Intervention et donc par conséquent les présentes Conditions Générales pourraient être résiliées par anticipation, par l'une ou l'autre des Parties, en cas d'inexécution de l'une quelconque des obligations y figurant et/ou de l'une quelconque des obligations inhérentes à l'activité exercée. En effet, en cas d'observation par l'une ou l'autre des Parties de l'une quelconque de ses obligations, la partie lésée pourra résilier le présent contrat de plein droit un mois après mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception non suivie d'effet, aux torts et aux griefs de la partie défaillante, sous réserve de tous dommages et intérêts complémentaires ultérieurement demandés en justice par la partie lésée.

### **Cessation d'activité.**

Les Conditions d'Intervention et donc par conséquent les présentes Conditions Générales pourront également être résiliées par anticipation en cas de liquidation ou redressement judiciaire de l'une ou l'autre des parties dans les conditions légales et réglementaires en vigueur, et sous réserve, le cas échéant, des dispositions d'ordre public applicables.

### **Suspension en cas de non-paiement par le CLIENT**

À défaut de paiement de la prestation par le CLIENT tel que prévu dans les Conditions d'Intervention, PROGRESSIUM est autorisé à suspendre l'exécution de sa prestation, jusqu'au moment où le CLIENT procédera au paiement complet de son dû. À défaut de paiement dans les quinze (15) jours suivant la date limite initiale de paiement, PROGRESSIUM sera autorisé à agir selon la présente clause pour résilier le contrat, sans préjudice des éventuels dommages et intérêts à faire valoir en justice ultérieurement.

## **AUTRES DISPOSITIONS**

### **Indépendance des Parties**

Chaque Partie déclare expressément qu'elle est et demeure, pendant toute la durée du présent contrat, un partenaire commercial et professionnel indépendant, agissant en son nom propre et sous sa seule responsabilité. Chacune des Parties ne pourra en aucun cas être considérée comme le représentant ou l'agent de l'autre et ne pourra agir ni s'engager au nom de l'autre, sauf dans les cas expressément prévus au sein des présentes.

### **Loyauté et sincérité.**

Les parties s'engagent à faire tout ce qui est en leur pouvoir pour parvenir au bon accomplissement des engagements. Elles exécuteront de bonne foi les obligations nées du présent contrat et s'abstiendront, à cet effet, de prendre ou faire prendre tout acte ou toute mesure, de conclure ou faire conclure tout accord qui aurait pour effet de faire obstacle à la bonne exécution des stipulations du présent contrat. Le rôle de PROGRESSIUM n'est pas l'audit des informations fournies par le CLIENT, l'exactitude de ces informations reste donc sous la seule responsabilité de ce dernier. Le CLIENT sera responsable et fera son affaire personnelle des informations erronées, partielles ou fausses qui auraient pour conséquence de rendre erronés les résultats des solutions bâties par PROGRESSIUM. PROGRESSIUM ne sera pas tenu responsable en aucun cas sur ce fondement. Le CLIENT révélera à

PROGRESSIUM toute négociation qu'il engagerait en pourparlers avec des tiers, conformément aux dispositions législatives, réglementaires et déontologiques en vigueur.

#### **Déontologie**

Les Consultants en Communication PROGRESSIUM en charge de la communication sont des professionnels des relations publics et des relations presse. Ils sont à ce titre tenus à des règles déontologiques inhérentes à la profession en application des dispositions de l'arrêté du 23 octobre 1964. Ils se doivent de respecter les règles en vigueur dans leur profession, décrites notamment dans le Code d'éthique international des relations publiques dit « Code d'Athènes » ainsi que celles décrites au sein du Code de déontologie européen de la franchise.

#### **Force Majeure.**

PROGRESSIUM ne pourra être tenu responsable de retards ou de non-exécution, et sans qu'il y ait faute ni négligence de la part des Parties, en cas de force majeure définie selon les dispositions légales en vigueur. Plus généralement, les Parties ne pourront être tenues pour responsables d'un manquement à l'une des obligations mises à leur charge par le présent contrat qui résulterait de circonstances indépendantes de leur volonté, telles que, mais sans limitation, grève ou conflit du travail, guerre ou autre acte de violence, cas fortuit, défaillance d'un sous-traitant imputable à la force majeure, indisponibilité des réseaux de télécommunications, sous réserve toutefois que la Partie invoquant de telles circonstances notifie leur existence dès que possible, qu'elle fasse de son mieux pour en limiter les conséquences, et enfin qu'elle reprenne l'exécution du contrat immédiatement après que ces circonstances auront disparu. Dans la mesure où de telles circonstances se poursuivraient pendant une durée supérieure à un mois, les Parties conviennent d'engager des discussions en vue de modifier les termes du contrat afin d'en tenir compte.

Si aucun accord n'est trouvé dans un délai de quatorze jours, le contrat pourrait alors être résilié, sans dommages-intérêts pour les Parties, et sur notification écrite par lettre recommandée avec accusé de réception. Dans un tel cas, cette résiliation prendra effet dès réception de la lettre par l'autre partie.

#### **Non renonciation.**

Le fait pour l'une des Parties de ne pas se prévaloir d'un manquement auprès de l'autre Partie à l'une quelconque des obligations visées au sein des présentes Conditions Générales ne saurait être interprété pour l'avenir comme une renonciation à l'obligation en cause.

#### **Nullité d'une disposition.**

L'annulation de l'une des stipulations des présentes Conditions Générales ne pourra entraîner l'annulation de celles-ci dans son ensemble, que pour autant que la stipulation litigieuse puisse être considérée, dans l'esprit des Parties, comme substantielle et déterminante, et que son annulation remette en cause l'équilibre général des présentes. En cas d'annulation d'une des stipulations des présentes Conditions Générales, considérée comme non substantielle, les parties s'efforceront de négocier une clause économiquement équivalente.

#### **Election de domicile.**

Pour l'exécution des présentes ainsi que leurs suites, les parties font respectivement élection de domicile en leurs sièges sociaux.

Toute modification du siège social ou de l'adresse de l'une des parties ne sera opposable à l'autre partie que 10 jours après lui avoir été dûment notifiée par tout moyen.

## **INTERPRETATION, DROIT APPLICABLE**

Les présentes Conditions Générales sont soumises au droit français.

Les différends qui viendraient à se produire à propos de la validité, de l'interprétation, de l'exécution ou de l'inexécution, de l'interruption ou de la résiliation des présentes, ou encore de la rupture brutale des relations commerciales établies, seront préalablement soumis à un mode alternatif de règlement au choix des parties. A défaut de solution amiable dans un délai de 15 jours, tout litige relatif à l'existence, la validité, l'interprétation, l'exécution et la réalisation du présent contrat (ou de l'une quelconque de ces clauses) sera de **la compétence exclusive du Tribunal de commerce de Paris à qui les Parties confient compétence exclusive.**

## **ANNEXE 2 : Définition de la mission de GOUACHE AVOCATS**

### **A. Prix offert aux Lauréats du Passeport pour la franchise**

Pour les lauréats des 5 prix du Passeport pour la franchise, le cabinet Gouache Avocats propose une remise de 50% à valoir sur la rédaction, l'audit ou la reprise d'un contrat de franchise, et d'un document d'information précontractuelle, que la lettre de mission ait été signée avant ou après la remise des prix du concours par le cabinet GOUACHE AVOCATS, d'une valeur maximale de 7.900 euros H.T (voir ANNEXE 2.A).

Si le candidat était déjà client de Gouache Avocats avant la date de remise des prix, mais après le lancement du concours Passeport pour la franchise 2022, il bénéficiera de cette remise.

### **B. Prix offert aux Participants Présélectionnés**

Le cabinet Gouache Avocats offre aux participants présélectionnés qui ne sont pas Lauréats du Passeport pour la Franchise :

Une journée de préparation au jury final par GOUACHE AVOCATS, comprenant une présentation des principaux critères de notation du jury, et les facteurs clés de succès d'une franchise, et un rendez-vous individuel de 30 minutes pour identifier les points forts et les axes d'amélioration pour chaque concept. La formation, assurée avec PROGRESSIUM, est évaluée à 11500 € par finaliste ; la quote-part offerte par GOUACHE AVOCATS est estimée à 850 € par finaliste.

Un rendez-vous de préparation au jury en septembre 2022.

## *Conditions générales de service de Gouache Avocats*

**1. Services.** Il est convenu et accepté que les services de GOUACHE AVOCATS (ci-après, « l'Engagement ») puissent inclure des conseils et recommandations. Cependant, toute décision relative à la mise en oeuvre de ces conseils et recommandations sera de la responsabilité du Client et sera prise par lui. Les références au Client dans les présentes Conditions générales se rapportent au bénéficiaire de la proposition ou de la lettre d'engagement à laquelle sont jointes les présentes Conditions générales (ci-après, la « Lettre d'Engagement »).

**2. Paiement des factures - Honoraires.** Le Client s'engage à payer les factures correctement émises dans les trente (30) jours suivant la date de facturation ou à toute autre échéance qui aura pu être indiquée dans la Lettre d'Engagement. GOUACHE AVOCATS aura le droit de suspendre ou de mettre entièrement fin à ses services, tels qu'ils sont précisés dans la Lettre d'Engagement, jusqu'à réception du paiement des factures dues. Les honoraires, charges ou autres montants dus à GOUACHE AVOCATS en vertu de la Lettre d'Engagement se comprennent hors taxe. Conformément à l'article L. 441-6 du Code de commerce, en cas de non-paiement à l'échéance précitée, les sommes restant dues produiront, de plein droit et sans mise en demeure préalable, des intérêts au taux de 1,5 fois le taux d'intérêt légal.

Par dérogation à l'alinéa qui précède, en matière de cession de droit au bail ou de fonds de commerce, les honoraires résultant de la lettre d'engagement sont payables intégralement à la signature de la promesse de vente ou d'achat, qu'elle soit unilatérale ou synallagmatique. Ils sont définitivement acquis au rédacteur d'acte, que la cession soit réitérée ou non. Les honoraires sont stipulés hors taxes et hors débours. En cas d'intervention d'un autre conseil ou rédacteur d'acte, à l'initiative de l'autre Partie, les honoraires stipulés ne pourront en aucun cas faire l'objet d'un partage avec ledit conseil ou rédacteur d'acte.

**3. Durée.** Sauf s'il y est mis fin auparavant, en conformité avec les clauses qui y sont stipulées, l'Engagement prendra fin à l'achèvement des services de GOUACHE AVOCATS tels qu'ils sont précisés dans la Lettre d'Engagement. En outre, l'une ou l'autre des parties pourra mettre fin à tout moment à la Lettre d'Engagement en notifiant par écrit son intention à l'autre partie trente (30) jours calendaires au moins avant la date effective de résiliation. Dans ce cas, le Client s'engage à payer à GOUACHE AVOCATS, conformément à l'article 2 des présentes, les honoraires, aux taux horaires courants, et les dépenses et frais encourus à la date de notification, dans la mesure où le montant ainsi calculé excède les paiements préalablement effectués par le Client au titre de l'Engagement.

#### **4. Propriété.**

(a) Propriété de GOUACHE AVOCATS. GOUACHE AVOCATS a créé, acquis, possède ou détient des droits sur divers concepts, idées, méthodes, méthodologies, procédures, procédés, savoir-faire techniques, modèles, schémas, logiciels, interfaces utilisateur et conception d'écran, logiciels d'usage courant pour le conseil ainsi que des outils et fonctionnalités informatiques, une logique, une cohérence et des méthodes d'exploitation de systèmes (ci-après, collectivement appelés « Propriété de GOUACHE AVOCATS ») et, peut, en relation avec la réalisation de services en vertu de la Lettre d'Engagement, employer, fournir, modifier, créer, acquérir ou obtenir de tels droits. GOUACHE AVOCATS se réserve tout droit sur la Propriété desdites œuvres de l'esprit. Le Client n'acquerra aucun droit sur, ni intérêt dans, cette propriété, sauf pour ce qui est de la licence expressément consentie dans le paragraphe suivant. En outre, GOUACHE AVOCATS sera libre de fournir des services de toutes sortes à toute autre personne et pourra utiliser la Propriété de GOUACHE AVOCATS pour ce faire. GOUACHE AVOCATS reconnaît que la Propriété de GOUACHE AVOCATS n'inclut aucune information confidentielle, ni aucun bien corporel ou incorporel appartenant au Client et GOUACHE AVOCATS n'acquière aucun droit sur une telle propriété.



(b) **Propriété des Prestations.** Sauf en ce qui concerne la Propriété de GOUACHE AVOCATS, et après paiement intégral et définitif à GOUACHE AVOCATS en vertu de la Lettre d'Engagement, les documents spécifiés comme devant être fournis ou comme résultant de travaux définis dans la Lettre d'Engagement, y compris tout droit de propriété intellectuelle s'y rattachant (ci-après, « les Prestations ») deviendront la propriété du Client. Si l'un quelconque des éléments Propriété de GOUACHE AVOCATS est contenu dans les Prestations, GOUACHE AVOCATS accorde, par la présente, au Client une licence, non exclusive et libre de toute redevance, d'utilisation de ladite Propriété de GOUACHE AVOCATS liée à l'usage que le Client fera des Prestations fournies et ceci pour toute la durée de la protection par les droits de propriété intellectuelle.

**5. Limitation de garanties.** GOUACHE AVOCATS s'engage à exécuter de bonne foi et de manière professionnelle les prestations stipulées dans la lettre d'engagement, en employant pour ce faire un personnel qualifié.

**6. Limitation des dommages.** Sauf en ce qui concerne les obligations d'indemnisation de chaque partie décrites ci-dessous, ni le Client ni GOUACHE AVOCATS ne seront responsables l'un envers l'autre en vertu d'actions, dommages, réclamations, obligations, coûts, frais ou pertes qui résultent de quelque manière que ce soit de, ou se rapportent aux, Prestations exécutées, pour un montant total excédant deux fois le montant des honoraires perçus par GOUACHE AVOCATS du fait de services que ce dernier aura rendus en vertu de la Lettre d'Engagement. Les dispositions du présent paragraphe s'appliquent quelle que soit la forme de l'action intentée, aux dommages, réclamations, responsabilités, coûts, frais ou pertes qui pourraient être dus en vertu de stipulations contractuelles, de dispositions législatives, de la jurisprudence, ou de toute autre cause.

**7. Fiabilité des conseils et divulgation d'information.** Sauf disposition légale contraire, ou lorsque la Lettre d'Engagement stipule expressément le contraire, le Client reconnaît et accepte que tous les conseils, recommandations, informations ou résultats du travail qui lui sont fournis par GOUACHE AVOCATS dans le cadre de l'Engagement sont destinés à être utilisés de manière confidentielle par le Client et ne peuvent être divulgués à un tiers non partie à la cession, conseil d'une partie à la cession, du bailleur, de son mandataire, du syndic de l'immeuble, de son assureur, et de l'établissement de crédit finançant et/ou garantissant l'acquisition. Le Client ne pourra pas non plus résumer ou se référer à ces conseils, recommandations, informations ou aux résultats du travail, ou bien à l'Engagement de GOUACHE AVOCATS, sans avoir obtenu, dans chaque cas, le consentement écrit préalable de ce dernier pour des besoins étrangers à ceux exprimés dans la Lettre d'Engagement.

**8. Coopération - Utilisation de l'information.**

(a) Le Client s'engage à coopérer avec GOUACHE AVOCATS à l'exécution des Prestations en vertu de la Lettre d'Engagement et permettra à GOUACHE AVOCATS l'accès en temps voulu et l'utilisation de son personnel, de ses locaux, de son équipement, de ses données et de ses informations dans la mesure où cela est nécessaire à GOUACHE AVOCATS pour exécuter les Prestations. La Lettre d'Engagement pourra préciser les obligations complémentaires du Client en relation avec l'Engagement. Le Client reconnaît qu'à défaut de désignation correcte des membres de son personnel ayant les aptitudes correspondant à celles visées dans la Lettre d'Engagement, ce manquement du Client pourrait affecter défavorablement la capacité de GOUACHE AVOCATS à fournir les Prestations prévues dans la Lettre d'Engagement.

(b) GOUACHE AVOCATS basera ses conclusions sur les faits et les hypothèses que le Client soumettra et ne vérifiera pas ces informations de façon indépendante. Toute inexactitude ou caractère incomplet de l'information que le Client fournit pourrait avoir un effet essentiel sur les conclusions de GOUACHE AVOCATS. La loi et la réglementation de manière générale, nationales et internationales sont soumises à changement rétroactivement et/ou de façon prospective de sorte que de tels changements pourraient affecter la validité du conseil de GOUACHE AVOCATS. GOUACHE AVOCATS n'actualisera pas son conseil en fonction de changements ou modifications des lois et règlements, des interprétations

judiciaires et administratives postérieurs à la communication au Client de ses conseils ou recommandations, sauf si le Client engage séparément GOUACHE AVOCATS à le faire par écrit après que de tels changements ou modifications soient intervenus.

(c) Si l'Engagement implique la prise en compte de questions de planification juridique ou fiscale dont les avantages potentiels ne sont plus réalisables du fait d'un changement des dispositions législatives, réglementaires ou d'autres décisions administratives ou judiciaires, le seul recours pour le Client sera de mettre fin à l'Engagement conformément au Paragraphe 3 ci-dessus.

(d) L'Information concernant le conseil que GOUACHE AVOCATS fournit au Client, y compris les communications entre GOUACHE AVOCATS et le Client, et les documents que GOUACHE AVOCATS crée au cours de son activité de conseil pourront être confidentiels et protégés de toute divulgation à l'administration fiscale ou à toute autre autorité gouvernementale. Si une telle autorité exige la divulgation de la part de GOUACHE AVOCATS des communications orales ou écrites concernant un tel conseil, GOUACHE AVOCATS discutera avec le Client de l'opportunité de faire valoir cette confidentialité. Dans la mesure où GOUACHE AVOCATS n'est pas en mesure de faire valoir ladite confidentialité au nom du Client en ce qui concerne les communications pour lesquelles le Client a renoncé à cette confidentialité, le Client s'engage à informer GOUACHE AVOCATS desdites renonciations, qu'elles portent sur des communications avec GOUACHE AVOCATS ou avec de tiers sur le même sujet ou sur une question y associée.

(e) Dans l'hypothèse où GOUACHE AVOCATS interviendrait en tant que conseil dans le cadre d'une opération rendue publique par le Client, le Client autorise GOUACHE AVOCATS à communiquer sur cette intervention dans le strict respect des obligations déontologiques qui lui incombent en la matière et sans que cette communication ne puisse conduire à la diffusion d'une information non divulguée par le Client lui-même.

**9. Force majeure.** Ni le Client ni GOUACHE AVOCATS ne seront tenus pour responsables d'un quelconque retard résultant de circonstances ou de causes ne dépendant pas de leur contrôle raisonnable, y compris sans que cette énumération soit limitative, un incendie ou tout autre accident, des cas de force majeure définis par la jurisprudence, une grève ou un conflit du travail, de fait de guerre ou de violence ou bien encore d'une loi, d'un ordre ou d'une injonction émanant d'une quelconque autorité ou service gouvernemental.

**10. Limitations des actions.** Aucune action, de quelque forme qu'elle soit, résultant de, ou engagée en raison du présent Engagement, ou en relation avec celui-ci, ne pourra être intentée par l'une ou l'autre des Parties plus d'un an après que sera survenue la cause motivant l'action, excepté l'action pour non-paiement qui pourra être intentée par l'une des parties au plus tard un an suivant la date du dernier paiement dû à l'autre partie.

**11. Permanence de certaines dispositions.** Les dispositions des Paragraphes 1, 2, 4, 6, 7, 8, 10, 13, 14, 15 et 17 des présentes perdureront après l'expiration ou la cessation de l'Engagement.

**12. Transfert.** Aucune des parties ne pourra céder, transférer ou déléguer aucun de ses droits ou obligations sans l'accord écrit préalable de l'autre partie, étant entendu qu'un tel consentement ne saurait être refusé de manière déraisonnable.

**13. Pluralité.** Au cas où l'une des dispositions ou clauses des présentes s'avérerait non valable, nulle ou impossible à exécuter, la validité du reste des présentes Conditions générales n'en serait pas pour autant affectée, chacune des autres dispositions étant considérée comme valable et exécutoire dans les limites permises par la loi.

**14. Législation applicable.** La Lettre d'Engagement et les présentes Conditions générales sont régies par, et interprétées conformément au droit français. Les différends éventuels nés à l'occasion de la mission, autres que ceux concernant le paiement des honoraires, sont de la compétence exclusive des juridictions civiles françaises.

**15. Dispositions diverses.** GOUACHE AVOCATS pourra communiquer avec le Client par courrier électronique (e-mail) ou lui transmettre de toute autre manière des documents électroniques pendant l'Engagement. Le Client accepte les risques inhérents à ce type de communication (y compris les risques d'interception et d'accès non autorisé à de telles communications, de corruption de telles communications ainsi que les risques de virus ou autres dispositifs nuisibles) et convient qu'il ne se fierà qu'à une copie définitive sur papier d'un document ou de toute autre communication que GOUACHE AVOCATS lui transmettrait.

**16. Intégralité de l'accord.** Les présentes conditions générales ainsi que la Lettre d'Engagement, y compris les pièces annexes, constituent l'intégralité de l'accord passé entre GOUACHE AVOCATS et le Client en ce qui concerne le présent Engagement et remplacent tout autre engagement verbal ou écrit, garantie ou accord concernant le présent engagement.

### **ANNEXE 3 : Définition de la mission Gambini Consulting et développement (La conciergerie de l'Architecture)**

Une remise de 100 % ou de 50% (dépendant de l'étendue de la mission) est offerte aux lauréats des prix spéciaux Retail et Restauration à valoir sur une mission « Conception » comprenant :

- Récolte du besoin
- Création du concept
- Plans + 3D
- Suivi de l'exécution, sous réserve d'un engagement sur les travaux.

-  
La valeur maximale de ces prestations s'élève à **7500 € HT par Lauréat.**

## **ANNEXE 4 : Définition de la mission de Tepee Consulting (DATA ANALYSIS)**

### **A. Mission offerte aux Lauréats du Passeport pour la Franchise**

La Société Tepee Consulting offre aux 5 lauréats du concours Passeport pour la franchise une remise de 50% sur la commande des documents suivants :

- un état général de marché (valeur : 900 € HT) requis dans le cadre de la délivrance du Document d'information précontractuelle (art. L 333-3 et R 330-1 du C. com)
- une sectorisation France (valeur : 6000 € HT).

### **B. Mission offerte aux Participants Présélectionnés (finalistes) du Passeport pour la Franchise**

La Société Tepee Consulting offre aux participants Présélectionnés du concours Passeport pour la franchise un état local de marché, requis dans le cadre de la délivrance du Document d'information précontractuelle (art. L 333-3 et R 330-1 du C. com) et une remise de 25% sur toute commande d'un état général de marché passée dans le délai d'un an à compter de la remise des prix (valeur : 780 € HT).

## Conditions générales de vente de Data Analysis

Société: Tepee Consulting SAS au capital de 1500 euros

Siège social 33 bis rue de la garenne 72000 Le Mans ;

N° de téléphone 06 89 65 91 12

Adresse du courrier électronique : [contact@data-analysis.fr](mailto:contact@data-analysis.fr)

RCS (ou Répertoire des métiers) de : Le Mans

Siret : 81070120100016

N° de TVA : FR14 810701201

### Article 1 - Objet

Les présentes conditions régissent les ventes par la société Data Analysis 33 bis rue de la garenne 72000 Le Mans d'études géomarketing et de bases de données.

### Article 2 - Prix

Les prix de nos produits sont indiqués en euros hors taxes (TVA et autres taxes applicables au jour de la commande), sauf indication contraire et hors frais de traitement et d'expédition.

En cas de commande vers un pays autre que la France métropolitaine vous êtes l'importateur du ou des produits concernés. Des droits de douane ou autres taxes locales ou droits d'importation ou taxes d'état sont susceptibles d'être exigibles. Ces droits et sommes ne relèvent pas du ressort de la société Data Analysis. Ils seront à votre charge et relèvent de votre entière responsabilité, tant en termes de déclarations que de paiements aux autorités et organismes compétents de votre pays. Nous vous conseillons de vous renseigner sur ces aspects auprès de vos autorités locales.

Toutes les commandes quelle que soit leur origine sont payables en euros.

La société Data Analysis se réserve le droit de modifier ses prix à tout moment, mais le produit sera facturé sur la base du tarif en vigueur au moment de la validation de la commande.

Les produits demeurent la propriété de la société Data Analysis jusqu'au paiement complet du prix.

### Article 3 - Commandes

Vous pouvez passer commande :

Les différentes modalités sont :

- Sur Internet : [data-analysis.yolasite.com](http://data-analysis.yolasite.com)
- Par Mail: [data.analysis@gmx.fr](mailto:data.analysis@gmx.fr)
- Par téléphone au 06 89 65 911 12

Les commandes feront l'objet d'une confirmation.

### Article 4 - Validation de votre commande

Toute commande suppose l'adhésion aux présentes Conditions Générales. Toute confirmation de commande entraîne votre adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente, sans exception ni réserve.

L'ensemble des données fournies et la confirmation enregistrée vaudront preuve de la transaction.

Vous déclarez en avoir parfaite connaissance.

La confirmation de commande vaudra signature et acceptation des opérations effectuées.

#### Article 5 - Paiement

Le fait de valider votre commande par mail ou par signature du devis implique pour vous l'obligation de payer le prix indiqué.

Le règlement de vos achats s'effectue par virement ou chèque à réception de la facture.

#### Article 6 - Livraison

Les produits sont livrés à l'adresse de livraison indiquée au cours du processus de commande, dans le délai indiqué sur la page de validation de la commande.

En cas de retard d'expédition, un mail vous sera adressé pour vous informer d'une éventuelle conséquence sur le délai de livraison qui vous a été indiqué.

Conformément aux dispositions légales, en cas de retard de livraison, vous bénéficiez de la possibilité d'annuler la commande dans les conditions et modalités définies à l'article L 138-2 du Code de la Consommation. Si entre temps vous recevez le produit nous procéderons à son remboursement dans les conditions de l'article L 138-3 du Code de la Consommation.

#### Article 7 - Propriété intellectuelle

Toutes les études et les modèles sont et restent la propriété intellectuelle et exclusive de la société Data Analysis. Nul n'est autorisé à reproduire ou rediffuser à quelque titre que ce soit, même partiellement les produits livrés sans un accord écrit exprès de la société Data Analysis

#### Article 8 - Données personnelles

La société Data Analysis se réserve le droit de collecter les informations nominatives et les données personnelles vous concernant. Elles sont nécessaires à la gestion de votre commande, ainsi qu'à l'amélioration des services et des informations que nous vous adressons.

Data Analysis se réserve le droit d'utiliser votre référence et logo pour intégration dans ses références clients.

Ces informations ne seront transmises à aucune autre société.

Ces informations et données sont également conservées à des fins de sécurité, afin de respecter les obligations légales et réglementaires.

Conformément à la loi du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux informations nominatives et aux données personnelles vous concernant.

#### Article 9 - Archivage Preuve

La société Data Analysis archivera les bons de commandes et les factures sur un support fiable et durable constituant une copie fidèle conformément aux dispositions de l'article 1348 du Code civil.

Les registres informatisés de la société Data Analysis seront considérés par toutes les parties concernées comme preuve des communications, commandes, paiements et transactions intervenus entre les parties.



**Annexe 5**  
**Dotation de Toute La Franchise – IPD**

Toute La Franchise, la plateforme N°1 de mise en relation entre les franchiseurs et les candidats à la franchise, offre :

- Pour les Lauréats des Prix Création de réseau et Développement de réseau : 6 mois d'abonnement (valeur : 3.900 € HT)
  
- Pour les Lauréats des Prix Spéciaux Restauration et Services : -50% sur une participation à un Franchise Day (valeur : 1500 € HT)
  
- Pour le Lauréat du Prix spécial Retail : 50% de remise sur un emailing (valeur 1.495 € HT)

# CGV d'IPD

## PRÉAMBULE

La société **IPD**, société par actions simplifiée au capital de 3.145.200 €, immatriculée au RCS de Nanterre sous le numéro 490 727 633, dont le siège social est 10 place du Général de Gaulle Parc Antony II 92160 ANTONY, édite le site internet [www.toute-la-franchise.com](http://www.toute-la-franchise.com) et ses sites satellites dont la liste figure à la page <http://www.toute-la-franchise.com/qui-sommes-nous.php>

La souscription d'abonnement ou d'options et la signature d'un Bon de Commande entraînent l'acceptation par le Client des présentes conditions générales de vente (ci-après CGV) nonobstant toutes autres conditions portées sur les documents du Client, de son mandataire ou donneur d'ordre. Aucune mention (modification/clause rayée) manuscrite des présentes conditions générales de vente par le Client / son mandataire ne pourra être prise en compte sauf accord écrit d'IPD. Aucune condition particulière ne sera opposable à l'Éditeur si elle n'a pas été acceptée par écrit et aucune tolérance ne pourra être interprétée comme valant renonciation à un droit ou comme modification des relations contractuelles.

En acceptant les CGV par la signature du Bon de Commande, le signataire reconnaît soit être le représentant légal du Client soit être dûment habilité par le représentant légal du Client pour accepter, en son nom et pour son compte, les présentes CGV.

## ARTICLE 1 - DÉFINITIONS

**Candidats** : visiteurs de *Toute la Franchise* qui consultent les Vitrines des Clients et sont susceptibles de présenter des demandes de mise en relation avec ce Client en vue de se porter candidat à une proposition de Franchise.

**Client** : tout professionnel, personne morale identifiée dans le Bon de Commande disposant d'un réseau de Franchise établi ou en cours de constitution et qui a souscrit un abonnement à *Toute la Franchise*.

**Contenu** : ensemble des éléments de communication fournis par le Client (textes, photographies etc.), et/ou par IPD pour le compte du Client, décrivant la franchise proposée par le Client et destiné à être mis en ligne sur la Vitrine.

**Contrat** : documents contractuels liant le Client et IPD. Il s'agit du Bon de Commande et des présentes CGV paraphés et signés par le Client précisant l'abonnement souscrit à *Toute la Franchise* par le Client. Le Contrat conclu entre IPD et le Client (ci-après les « Parties ») exprime l'intégralité de l'accord des Parties à la date de la signature par le Client du Bon de Commande.

**Vitrine** : espace réservé au Client sur l'un ou plusieurs des Sites sur lequel le Client publie le Contenu à destination des Candidats potentiels.

**Gabarit** : document présentant l'enseigne du Client au moyen du Contenu fourni et rédigé par le Client

**Ouverture du service**: Début de la durée de l'abonnement par la mise en ligne de la Vitrine Client

**Service** : plateforme internet composée d'un site internet principal [www.toute-la-franchise.com](http://www.toute-la-franchise.com) et de ses sites satellites (ci-après *le ou les Sites*) réservé aux Clients professionnels ayant un réseau de franchise établi ou en cours de constitution et souhaitant communiquer via leur Vitrine auprès de Candidats à l'ouverture d'une franchise. Son utilisation est réservée aux Clients abonnés.

## ARTICLE 2 - OBJET

Les présentes CGV et le Bon de Commande ont pour objet de définir les conditions dans lesquelles IPD fournit au Client le Service, et de déterminer les droits et obligations des Parties dans ce cadre.

## ARTICLE 3 - DESCRIPTION DE L'ABONNEMENT

L'abonnement est souscrit pour les prestations et la durée indiquées dans le Bon de Commande, il comprend principalement :

- La création et mise en ligne d'une Vitrine présentant l'enseigne du Client au moyen notamment du Contenu fourni par le Client dans le gabarit.
- Assistance à la rédaction et optimisation du Contenu.
- Rédaction de News relatives aux actualités de l'enseigne Client
- La transmission et la modération de demandes de mise en relation des Candidats
- L'ouverture d'un espace extranet avec les données de performance de la Vitrine

Le Client pourra souscrire des options et prestations non comprises dans son abonnement au moyen d'un Bon de Commande distinct indiquant les prestations complémentaires souscrites et leur durée.

## ARTICLE 4 - DURÉE

● L'abonnement est souscrit pour la durée initiale mentionnée sur le Bon de Commande. L'abonnement débute à la date d'Ouverture du service telle que notifiée au Client par email au plus tard 8 (huit) jours après réception par IPD du gabarit de mise en ligne de l'enseigne du Client et du Bon de Commande dûment complétés et signés.

● Droit de rétractation : Le Client professionnel bénéficie d'un droit de rétractation dans les conditions prévues par l'article L 221-3 du Code de la Consommation.

● La durée de l'abonnement est ferme. A l'issue de sa durée initiale, l'abonnement sera reconduit tacitement par périodes successives de même durée (6 mois ou un an), sauf dénonciation par l'une ou l'autre des Parties adressée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception de l'une des parties 15 (quinze) jours au moins avant la date anniversaire de l'Ouverture du service.

● A l'expiration du Contrat, pour quelque cause que ce soit, les données d'accès du Client seront désactivées par IPD.

Le Contenu du Client demeurera cependant en ligne dans la rubrique « Annuaire des Franchise » figurant sur le Site et les sites satellites après cessation du contrat sauf si le Client demande sa suppression, ce qu'il pourra faire par écrit à tout moment auprès d'IPD – *Toute la Franchise* – indiquer une adresse de contact.

## ARTICLE 5 - CONDITIONS D'ACCÈS ET FONCTIONNEMENT DU SERVICE

Le Client doit disposer d'un accès internet ainsi que d'une version récente d'un navigateur internet Chrome, Mozilla.....

### 5.1 Création et Mise en Ligne de la Vitrine Client.

● Afin de pouvoir réaliser la création et la mise en ligne de la Vitrine Client, IPD adresse à ce dernier un Gabarit et le Bon de Commande.

**L'ouverture du Service ne pourra en aucun cas avoir lieu sans retour de ces 2 documents dûment complétés de toutes les informations demandées, conformes aux spécifications requises et dûment signés.**

- **Gabarit – mise en ligne de votre enseigne** : il s'agit du document présentant l'enseigne du Client au moyen du Contenu fourni et rédigé par le Client. Ce Contenu doit être « unique », c'est-à-dire être différent de tout autre contenu présentant l'enseigne du client sur tout autre site internet.

IPD vérifiera le caractère unique de ce Contenu et proposera éventuellement des modifications afin d'améliorer sa pertinence.

- **Bon de Commande** : il doit être retourné complété, daté, signé et éventuellement accompagné d'un mandat de prélèvement SEPA.

Souscription de l'abonnement par une agence : si le Client entend passer par l'intermédiaire d'une agence, celle-ci doit avoir reçu un mandat écrit conformément à la loi 93-122 du 29 janvier 1993 qui sera impérativement transmise avec le Bon de Commande. La non remise de cette attestation de mandat rendra impossible l'ouverture du Service.

Lorsque l'agence ou l'intermédiaire a reçu mandat pour procéder au règlement, le Client reste en tout état de cause responsable du paiement, notamment en cas de défaillance de son mandataire dont il est solidaire.

- A l'ouverture du Service, le Client reçoit par email à l'adresse renseignée dans le Bon de Commande ses données d'accès constituées d'un identifiant de connexion et d'un mot de passe lui permettant d'accéder à son interface Client personnelle. Dans cette interface personnelle, le Client a notamment accès aux données statistiques de sa Vitrine (nombre de visiteurs, nombre de contacts ...), aux éléments publi-rédactionnels mis en ligne par IPD pour son compte, aux demandes de mise en relation des Candidats....
- Le Client reconnaît et accepte expressément que le Site est composé de Vitrines dédiés à de nombreux réseaux et enseignes de Franchise, y compris d'entreprises dont les activités peuvent être directement, indirectement, totalement ou partiellement concurrentes avec les siennes.

## 5.2 - Transmission des demandes de mise en relation des Candidats

Les demandes de mise en relation de Candidats sont réceptionnées par IPD qui effectue une vérification de compatibilité des critères remplis par le Client et par le Candidat (montant de l'investissement exigé par le Client etc...). IPD les notifie ensuite par email au Client.

Le Client reconnaît et accepte expressément qu'en fonction des choix du Candidat, une demande de mise en relation puisse être transmise à plusieurs Clients pouvant être directement ou indirectement concurrents.

**Il est rappelé que toute relation d'affaires qui se nouerait entre le Client et un Candidat suite à la transmission d'une demande de mise en relation n'engage, ne lie et n'oblige que le Client et le Candidat à l'exclusion totale d'IPD qui n'est en aucun cas partie ou responsable de leurs relations, échanges, contrats..... et ne saurait être responsable de quelque manière que ce soit dans des litiges qui pourraient les opposer.**

## 5.3 - Assistance à la rédaction – optimisation du Contenu

● IPD fournit au Client une assistance à la rédaction sous forme de conseils, propositions de rédaction qui ont pour objectif d'améliorer la pertinence du Contenu. IPD rédige sur la base du Contenu transmis tant dans le Gabarit avant ouverture du Service que pendant toute la durée de l'abonnement des éléments rédactionnels (communiqué de presse, actualités, plaquettes....) mis en ligne tant dans la Vitrine Client que dans les différentes rubriques du Site et des sites satellites.

● Seront soumis à la validation préalable et écrite du Client dans les délais et conditions indiqués par IPD : la version finale du Gabarit dans le cas où IPD proposerait des modifications ainsi que les interviews.

● Seront notifiés au moment de leur publication sans validation préalable : les News et les événements dans l'Agenda.

Toutes demandes de correction ou de modification des contenus mis en ligne par IPD doivent être adressées par email à l'adresse de contact indiquée par IPD lors de l'ouverture du Service. Elles seront effectuées dans les meilleurs délais.

De manière générale, IPD procède à la **modération des Contenus** des Clients et se réserve donc le droit de supprimer immédiatement et sans mise en demeure préalable tout Contenu de quelque nature que ce soit qui serait susceptible de contrevenir aux lois et règlements en vigueur en matière de diffamation, dénigrement, racisme, discrimination.....

## ARTICLE 6 – CONDITIONS FINANCIÈRES

**Prix** : L'abonnement souscrit est facturé au tarif indiqué H.T dans le Bon de Commande, majoré du taux de TVA en vigueur au jour de la facturation.

### Conditions de règlement et de facturation

Les factures sont payables selon le mode et l'échéancier de paiement défini dans le Bon de Commande.

Le paiement par prélèvement est accepté seulement sur les comptes bancaires disposant d'un code IBAN français.

En cas de paiement par tout mode autre que le prélèvement (chèque ou virement...), les factures sont payables à trente (30) jours de la date de facture. Tout retard de paiement entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable la facturation d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros et l'application de pénalités de retard, au taux de trois (3) fois le taux d'intérêt légal, calculées par jour de retard, sans que cette clause nuise à l'exigibilité de la dette.

En cas de non-paiement d'une facture à son échéance, IPD pourra, sans mise en demeure préalable, exiger le paiement immédiat de toutes sommes dues par le Client. IPD disposera en outre du droit de suspendre l'exécution de tout ou partie du Contrat jusqu'au règlement de la facture en cause. Les Parties conviennent que cette suspension ne peut être considérée comme une résiliation du fait de IPD ni n'ouvre un quelconque droit à indemnisation pour le Client.

Le Client peut décider à tout moment de cesser de communiquer sur sa Vitrine. L'abonnement étant souscrit pour une durée ferme et définitive, sauf en cas de dissolution de la société dûment justifiée, le Client ne pourra se prévaloir de sa décision unilatérale de cesser sa communication pour prétendre à une quelconque diminution du prix de l'abonnement souscrit.

## ARTICLE 7 – CONDITIONS D'UTILISATION – PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

### ● Le Client s'engage :

- à ce que tout Contenu fourni par lui soit exact, véridique, représente fidèlement le statut de la franchise proposée, ne soit pas susceptible d'induire en erreur le public, ne soit pas constitutif de publicité mensongère, de parasitisme ou de tout acte de concurrence déloyale, respecte de manière générale l'ensemble du droit de la concurrence, qu'il ne comporte ni allusion diffamatoire ou dommageable à l'égard des tiers ni contenu discriminant ;

- à faire preuve de bonne foi et de loyauté dans les informations qu'il transmet sur sa Vitrine de manière à ce que les Candidats soient parfaitement informés des caractéristiques de la franchise. Le Contenu ne doit pas être frauduleux, impliquer la vente de biens contrefaits, volés ou dont la vente est illégale sur le territoire français et plus largement européen ;

- à respecter l'ensemble du droit de la propriété intellectuelle, en particulier droit des marques et droit d'auteur et en conséquence déclare expressément être titulaire ou avoir toute autorisation nécessaire des titulaires des droits d'auteur sur le Contenu fourni (texte, marques, photographies, illustrations.....) en vue de sa publication et à sa communication concernant la Franchise sur les Sites. A ce titre, le Client garantit IPD contre tout trouble, revendication ou action quelconques portant sur le Contenu et/ou relatives à sa diffusion dont il fera seul son affaire ;

- à ne pas proposer directement ou indirectement le contenu rédigé par IPD pour son compte à des sites concurrents.

● Le Client autorise IPD à reproduire ses logos, marques, dénomination, textes, photographies, illustrations..... pour la promotion de son enseigne et de son Contenu sur les Sites, les sites partenaires du groupe INFOPRO DIGITAL auquel IPD appartient et pour les besoins du référencement dans tout moteur de recherches.

● Les Sites et le Service, leur contenu et leur présentation sont la propriété d'IPD et sont protégés par le droit de la propriété intellectuelle, par le droit d'auteur et/ou par le droit des bases de données, conformément aux dispositions du code de la propriété intellectuelle.

Aucune fonctionnalité des Sites et/ou du Service, et notamment les fonctions d'impression, de téléchargement, et/ou d'envoi par courrier électronique, ne saurait être utilisée par le Client en violation des droits de propriété intellectuelle attachés au Service.

Le Client s'engage expressément :

- à n'utiliser rigoureusement les Sites et/ou le Service ainsi que toutes données de toute nature et/ou tous autres éléments obtenus par leur intermédiaire, que pour les seuls besoins de son activité professionnelle et, notamment la gestion de ses dossiers ;
- à ne pas porter atteinte aux droits de propriété intellectuelle détenus par IPD ou par des tiers sur le Service ainsi que sur l'ensemble des données accessibles via les Sites et/ou le Service ;
- à ne pas reconstituer ou tenter de reconstituer la solution informatique utilisée dans le cadre des Sites et/ou du Service pour son propre compte ou dans le but d'offrir directement ou indirectement, à titre gratuit ou onéreux, le même service ou un service comparable, à des personnes non autorisées et/ou diffuser ou vendre, de quelque manière que ce soit, tout élément obtenu par l'intermédiaire des Sites et/ou du Service aux fins d'aider une personne à reconstituer, en tout ou partie, un service équivalent ;
- à ne pas utiliser les dénominations « *TOUTE LA FRANCHISE* » et « IPD » ainsi que, plus généralement, toute autre dénomination protégée utilisée dans le cadre des Sites et du Service et/ou par les autres Clients, dans ses documents publicitaires et commerciaux, sauf accord préalable et écrit d'IPD ;
- à faire respecter l'étendue de ces obligations par son personnel si nécessaire et en garantissant IPD.

IPD reste titulaire de l'ensemble des droits de propriété intellectuelle afférents aux éléments textuels, graphiques, sonores, vidéographiques, logiciels ou de toute autre nature qu'il utilise dans le cadre des Sites et du Service.

#### **ARTICLE 8 – RESPONSABILITÉ D'IPD**

De manière générale, IPD est tenue à une obligation de moyens. En particulier, IPD ne garantit en aucune manière l'efficacité commerciale des Sites ni la qualité des Candidats.

En aucun cas, la responsabilité d'IPD ne pourra être recherchée si le défaut ou le retard de mise en ligne du Contenu résulte du non-respect par le Client de l'une de ses obligations, des spécifications techniques ou des délais impartis et aucune modification de l'abonnement, notamment prix ou durée, ne pourra être réclamée.

En outre, compte tenu de la nature du réseau Internet, IPD dégage toute responsabilité en cas de panne, d'interruption ou d'altération de l'accès à la Vitrine et/ou aux Sites qui résulteraient du réseau de télécommunication, des moyens de connexion utilisés par le Candidat et/ou le Client ou de toute autre cause extérieure à IPD.

IPD se réserve, pour des raisons de maintenance, le droit de suspendre momentanément et sans préavis l'accès à la Vitrine/Service et/ou aux Sites, sans que le Client ne puisse exiger à ce titre ni le versement de dommages et intérêts, ni la résiliation anticipée de l'abonnement.

Dans l'hypothèse où la responsabilité d'IPD serait retenue, celle-ci ne pourra en tout état de cause excéder les sommes versées par le Client dans le cadre des présentes pour l'année au cours de laquelle le dommage ouvrant droit à réparation est intervenu, à l'exclusion expresse de tout préjudice indirect, commercial, d'image, immatériel, coût d'exploitation supplémentaire, perte de données ou de fichiers, perte de chiffre d'affaires ou de bénéfice, perte de clientèle, perte d'une chance, liés à la mise à disposition ou de l'utilisation du service, même si IPD a été avertie de l'éventualité de la survenance d'une telle perte ou d'un tel dommage. Tout dommage causé à un tiers est considéré comme un préjudice indirect.

Les présentes stipulations établissent une répartition des risques entre IPD et le Client. Le prix reflète cette répartition ainsi que la limitation de responsabilité décrite.

**Dans le cadre de la transmission des demandes de mise en relation, IPD n'est en aucun cas partie aux relations qui pourraient se nouer entre les Clients et les Candidats ni ne saurait être responsable de quelque manière que ce soit dans des litiges qui pourraient les opposer.**

#### **ARTICLE 9 : CONFIDENTIALITÉ, SÉCURITÉ ET DONNÉES PERSONNELLES**

**Le Client est seul garant de la confidentialité et de la sécurité de ses codes d'accès (identifiant et mot de passe) et données à caractère personnel renseignées sur sa Vitrine et son interface personnelle.** Il s'engage à informer IPD immédiatement de toute utilisation non autorisée de ses codes son compte, et/ou de toute atteinte à la confidentialité et à la sécurité de ses moyens d'identification.

**Toutes les données à caractère personnel** collectées sont enregistrées dans notre fichier de clients et sont nécessaires au traitement de l'abonnement et de toute autre demande du Client dans le cadre du Contrat. Le Client bénéficie d'un droit conformément à la Loi n°78-17 Informatique et Libertés, le Client dispose d'un droit d'accès et de rectification qu'il peut exercer par courrier électronique à l'adresse électronique suivante : [cnil@toute-la-franchise.com](mailto:cnil@toute-la-franchise.com). IPD ou toute société du groupe Infopro Digital, pourra envoyer au Client des sollicitations commerciales en rapport avec son périmètre d'activité sauf opposition par email à l'adresse suivante : [cnil@toute-la-franchise.com](mailto:cnil@toute-la-franchise.com) ou en suivant la procédure indiquée dans chaque courrier électronique envoyé.

#### **ARTICLE 10 : DIVERS**

Le Client s'interdit expressément de céder ou de transmettre à tout tiers, y compris l'une quelconque de ses filiales, même à titre gratuit, tout ou partie de son abonnement ou toute autre prestation souscrite dans le cadre du Contrat. IPD pourra céder le Contrat à toute société du groupe Infopro Digital auquel elle appartient et en informera le Client dans les meilleurs délais.

Le Client autorise IPD à le citer et faire figurer son logo et sa dénomination sociale sur tout document promotionnel d'IPD ou du groupe Infopro Digital (y compris les sites internet du groupe) à titre de référence commerciale.

En application des articles 1365 et suivants du Code civil et, le cas échéant, de l'article L.110-3 du Code de commerce, les informations délivrées par les Sites font foi entre les Parties. Les éléments tels que les informations échangées entre les Parties et le Contenu mis en ligne, ainsi que la qualité des données reçues feront foi par priorité telles que figurant sur les systèmes d'information d'IPD, ou telles qu'authentifiées par les procédures informatisées d'IPD, sauf à en apporter la preuve écrite et contraire par le Client. La portée de la preuve des informations délivrées par les systèmes informatiques d'IPD est celle qui est accordée à un original au sens d'un document écrit papier, signé de manière manuscrite.

**LA LOI APPLICABLE EST LA LOI FRANÇAISE. TOUT LITIGE ENTRE PROFESSIONNELS RELATIF À LA FORMATION, L'INTERPRÉTATION, L'EXÉCUTION OU LA CESSATION DES PRÉSENTES SERA SOUMIS AUX TRIBUNAUX DE NANTERRE SEULS COMPÉTENTS, Y COMPRIS EN RÉFÉRÉ, NONOBTANT APPEL OU GARANTIE OU PLURALITÉ DE DÉFENDEURS.**

22/09/2017

## **ANNEXE 6 : Dotation de SNACKING**

Snacking offre, seulement aux lauréats du Prix spécial Restauration qui seront considérés comme étant dans la catégorie de la « Restauration rapide » :

- Une fiche « franchise » sur le site internet de Snacking dans la rubrique « Concept-Franchise», avec valorisation du concept via des visuels, un texte explicatif du concept et les chiffres clés de la franchise. Ce lot n'est offert que dans la mesure où le lauréat est un concept de restauration rapide (valeur 2800 € HT).
- Un article rédactionnel sur le concept qui a remporté le Prix spécial Restauration du Passeport pour la Franchise dans France Snacking (print), dans notre rubrique Franchise en fin de magazine (selon notre ligne éditoriale) + un article sur le web dédié au concept, dans notre rubrique actu + une valorisation du concept, dans notre rubrique "Franchise" sur notre site Internet (avec photo et éléments clés du concept dans la mesure où l'enseigne nous fournit le matériel iconographique) (Valeur : 4.000 € HT) .

Snacking offre à tous les candidats ayant participé au Prix spécial Restauration un abonnement print-web pour 1 an d'une valeur unitaire de 29,95 € HT.

## **ANNEXE 7 : Dotation de B.R.A. Tendances Restauration**

Ravi d'accompagner de futurs franchiseurs de la restauration, et d'encourager les projets les plus prometteurs pour le secteur, le magazine professionnel national B.R.A. Tendances Restauration offre plusieurs récompenses pour une valeur totale de plus de 13 000 €.

### **Pour tous les participants au concours**

- 6 mois an d'abonnement découverte à B.R.A. Tendances Restauration (à compter d'octobre 2022) .

### **Pour tous les finalistes du concours**

- Le Hors-Série Panorama B.R.A. 2021, l'état des lieux le plus exhaustif du marché de la restauration commerciale (parution avril 2022).

### **Pour les 5 gagnants et le concours en général**

- Un reportage print de 2 pages mettant en avant le concours et les 5 finalistes + diffusion web.

## Annexe 8 –



**MBD OPEN FRANCHISE <sup>(1)</sup>, 1ère agence de service marketing externalisé et collaboratif, spécialisée pour la franchise**, intervient sur 4 axes essentiels, pour accélérer le développement votre franchise : la stratégie marketing de votre franchise, le recrutement de nouveaux franchisés, le développement de votre notoriété et l’animation de vos points de vente et le renfort du marketing local de vos points de vente.

### **A. Prestation offerte aux Lauréats du Passeport pour la franchise, en phase de création de réseau**

MBD OPEN FRANCHISE offre la définition du Plan Marketing de Développement de votre réseau, d’une valeur de 4 000€ HT

Cette prestation comprend :

- Un diagnostic marketing de votre marché cible et de votre positionnement
- La définition de votre cible de futurs franchisés
- La définition de vos objectifs de développement à 12 mois
- La stratégie de ciblage et de captation de vos candidats
- Le plan opérationnel des actions on-line et off-line à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs
- L’étude de faisabilité, d’allocation de ressources et de moyens
- Le chiffrage et la planification

### **B. Prestation offerte aux lauréats du Passeport pour la franchise, à la tête d’un réseau existant en cours de développement**

MBD OPEN FRANCHISE offre, au choix selon la maturité du réseau du franchiseur, la définition du Plan Marketing de Développement de votre réseau, d’une valeur de 4000€ HT ( description de cette prestation cf ci-dessus), ou la définition du Plan Marketing d’Animation Nationale de votre réseau d’une valeur de 5 500€ HT.

Cette prestation comprend :

- Un diagnostic marketing de votre marché cible, de votre positionnement, de la communication et de l’animation de votre enseigne pour vos clients finaux
- La clarification de votre cœur de cible de clients finaux
- La définition de vos objectifs marketing à 12 mois
- Le plan des actions et opérations marketing on-line et off-line à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs
- L’étude de faisabilité, d’allocation de ressources et de moyens
- Le chiffrage et la planification

- (1) *MBD OPEN FRANCHISE est la branche spécialisée en marketing de franchise et de réseau de l'Agence de Marketing Responsable MBD OPEN MARKETING.*

## CONDITIONS GENERALES DE VENTE - MBD CONSULTING

Version en vigueur au 1<sup>er</sup> décembre 2019

### 1. Généralités

Les présentes conditions générales de vente ainsi que le bon de commande associé régissent les relations entre la société qui commande la prestation (le Client) et MBD CONSULTING, société par actions simplifiée, au capital de 25 000 euros, dont le siège social est situé au 8 avenue du Docteur Julien Lefebvre, 06270 Villeneuve Loubet, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés d'Antibes sous le numéro 79398255400016, et représentée par Madame Valérie HIGUERO, en sa qualité de Président. Les présentes conditions générales de vente prévaudront sur toutes clauses et conditions contraires pouvant figurer sur les conditions générales d'achat ou tout autre document émanant du Client ou du tiers. Toute condition contraire posée par le Client sera donc, à défaut d'acceptation expresse, inopposable à MBD CONSULTING quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance.

### 2. Prestation et Mandat spécial

La prestation à réaliser comprend tout ce qui est explicitement listé sur le bon de commande. Le bon de commande est établi à partir de la proposition qui est préalablement faite au Client à partir des informations fournies par le Client. MBD CONSULTING agira en qualité de mandataire du Client, dans tous les actes strictement nécessaires à l'accomplissement de ses prestations. Le Client reconnaît ainsi à MBD CONSULTING ladite qualité, limitée aux seules missions de marketing externalisé qui lui sont confiées, et aux actes et diligences suivants : prospection de prestataires tiers, supervision éventuelle du personnel du Client dans le cadre des tâches qu'ils auraient à réaliser pour la prestation, recommandations stratégiques et négociations, notamment tarifaires sans pouvoir de signature. Pour ces actes, et dans la limite des budgets convenus dans la proposition et / ou le bon de commande, le Client reconnaît être engagé par les décisions et actes de MBD CONSULTING agissant en son nom et pour son seul compte.

### 3. Modalités de paiement et de révision du montant de la prestation

Le prix de la prestation à réaliser est précisé dans le bon de commande. Le règlement de la prestation est réparti sur la durée totale de la prestation et fera l'objet de paiement de la part du Client au moyen de factures émises par MBD CONSULTING : 100% du montant total à la signature du bon de commande pour des montants inférieurs à 3000€ HT et de 50% minimum d'acompte non remboursable pour des montants supérieurs à 3000€ HT, payable par virement bancaire ou par chèque. Pour les prestations engagées sur 12 mois, un acompte de 30% non remboursable est versé à la commande. Le solde est réparti sur la durée de la prestation et est réglé par chèque, par virement, ou prélèvement automatique sur le compte bancaire du Client en chaque début de mois de prestation. L'acompte est réduit à 20% pour les prestations engagées sur 18 mois et de 15% pour celles engagées sur 24 mois et plus.

### 4. Frais de mandats, majorations et autres frais

Les frais de déplacement éventuellement exposés par MBD CONSULTING dans l'accomplissement des missions qui lui sont confiées par le Client seront à la charge du Client. Ces frais comprennent les frais encourus lors du déplacement (indemnités kilométriques, péages, billets de train et/ou d'avion, repas, hébergement) et seront remboursés à MBD CONSULTING « aux frais réels » et sur présentation de note de débours et de justificatifs.

Les frais de prestataires tiers nécessaires à la réalisation de la mission par MBD CONSULTING et supportés par MBD CONSULTING, en qualité de mandataire du Client, feront l'objet d'une facturation supplémentaire au Client comprenant les frais de mandat. Les frais de mandat concernant tout achat d'impression, d'achat d'art, d'achat ou de location de bases de données, d'achat d'espaces média, d'achat de goodies, de frais de Google adwords, de publicité on line, publication Facebook ou tout autre réseaux sociaux et autres achats

d'espace publicitaire s'élèvent à 30% jusqu'à 99€ HT, 20% de 100 à 999 € HT, à 15% de 1000€ à 9 999€ HT, et à 10% au-delà de 10 000€ HT.

Par ailleurs toute prestation réalisée en urgence à la demande du client sera majorée comme suit : + 50% pour une prestation réalisée dans les 24 heures à compter de la demande, et + 25 % pour une prestation réalisée dans les 48 heures à compter de la demande.

### 5. Retard de paiement

Conformément aux dispositions de l'article L. 441-6 du Code de commerce, tout retard de paiement entraînera, sans préavis et de plein droit, l'application systématique d'une indemnité forfaitaire de recouvrement telle que fixée par décret à 40 euros et fera courir des intérêts de retard dont le taux correspondra à trois fois le taux d'intérêt légal par jour de retard. Nonobstant les intérêts de retard calculés selon les conditions précitées, tout défaut ou retard de paiement de l'une quelconque des factures dans les TRENTE (30) jours de leur exigibilité, entraîne pour le Client, après mise en demeure par courrier recommandé avec accusé de réception, la suspension ou l'annulation des prestations en cours et/ou de prestations à démarrer jusqu'au complet paiement des sommes dues par le Client. Enfin, en l'absence de régularisation d'un retard de paiement, MBD CONSULTING disposera de la faculté de résilier les présentes et/ou d'exercer de toute autre voie de droit visant à obtenir réparation du préjudice subi.

### 6. Obligations du client

Le Client tiendra à la disposition de MBD CONSULTING toutes les informations pouvant contribuer à la bonne réalisation de la prestation. Il s'agira notamment, de toutes les informations et documents jugés par le Client comme pertinents pour la bonne exécution de la prestation ainsi que toutes les informations requises par MBD, soit au démarrage de la prestation, soit en cours de son exécution. Toute omission ou retard pris par le Client à cet égard, déchargera MBD CONSULTING de son obligation de moyens en matière de respect des



délais. Le Client s'engage à réagir sous SEPT (7) jours ouvrés à tous les documents ou livrables que MBD CONSULTING lui communiquera par tous moyens. A défaut ces documents seront considérés comme ayant recueilli l'accord du Client. Si des informations n'ont pas été transmises à MBD CONSULTING ou si des actions n'ont pas été réalisées, MBD CONSULTING pourra avoir à mettre en œuvre des moyens supplémentaires, non prévus initialement dans la prestation à la charge de MBD, lesquels feront l'objet d'un accord et d'une facturation supplémentaire.

**7. Obligations de MBD CONSULTING**  
MBD CONSULTING mettra en œuvre tous les moyens nécessaires à la bonne réalisation de la prestation que lui a confiée le Client. A cet effet, MBD CONSULTING fera intervenir les équipes et partenaires de son choix pour répondre au mieux aux besoins de la mission. MBD CONSULTING s'engage dans le cadre d'une obligation de moyens, à respecter au plus près les délais visés dans l'offre de service (sous réserve du respect par le Client de l'ensemble de ses obligations) et mettra tout en œuvre pour y parvenir.

#### **8. Confidentialité**

MBD CONSULTING s'engage à ne pas divulguer d'information à caractère confidentiel ou considérée comme telle, qui lui aurait été communiquée par le Client concernant la mission confiée à MBD CONSULTING. Pour l'application de la présente clause, MBD CONSULTING répond de ses collaborateurs comme de lui-même. MBD CONSULTING est en outre tenue, indépendamment d'une obligation de réserve générale et de secret, à une discrétion absolue sur tous les faits qu'il pourrait apprendre en raison de ses missions ou de ses relations avec le Client et qui concerne tant sa gestion, ses secrets industriels et commerciaux, que sa situation et ses projets. Les obligations issues des présentes, valables pour le monde entier, demeurent limitées à la durée de la prestation et une durée de TROIS (3) années à compter de la date de fin de la prestation, quelle qu'en soit la cause.

#### **9. Non concurrence et loyauté**

MBD CONSULTING s'interdit d'utiliser tout ou partie des Informations confidentielles recueillies dans le cadre des relations contractuelles avec la Société pour exercer une activité

constitutive de concurrence déloyale ou qui ferait obstacle à l'exécution des propres obligations contractuelles de la Société.

#### **Responsabilité**

MBD CONSULTING exclut toute responsabilité à quelque titre que ce soit pour les dommages indirects tels que manque à gagner, préjudice commercial ou financier, augmentation de frais généraux, conséquence du recours de tiers ou perte trouvant leur origine ou étant la conséquence de la prestation. La responsabilité civile de MBD CONSULTING ne pourra être engagée de son fait, ou de celui de ses collaborateurs, sous-traitants, que dans le cas d'actes accomplis, par lui ou par ceux-ci, dans le cadre de l'exécution de la prestation et pour le seul cas où sera établi un lien de causalité entre le préjudice allégué et une faute de MBD CONSULTING. En tout état de cause, dans l'hypothèse où la responsabilité de MBD CONSULTING serait retenue à quelque titre que ce soit, le montant total des indemnités que MBD CONSULTING pourrait être amené à verser au Client ne pourra excéder la moitié du montant perçu par MBD CONSULTING au titre de la prestation et ce, quel que soit le fondement juridique de la réclamation et la procédure employée pour la faire aboutir.

#### **10. Non sollicitation de personnel**

Le Client s'interdit d'engager, ou de faire travailler d'aucune manière et y compris en qualité de contractant indépendant, tout collaborateur ou consultant MBD CONSULTING. La présente clause vaudra quelle que soit la spécialisation du collaborateur ou consultant en cause, et même dans l'hypothèse où la sollicitation serait à l'initiative dudit collaborateur ou consultant. La présente clause développera ses effets pendant toute l'exécution de la prestation et pendant un an à compter de la date de sa terminaison.

En cas de non-respect de cette obligation, une indemnisation forfaitaire équivalente à 30 000 € par manquement sera due à MBD CONSULTING, qui s'accordera en outre de demander des dommages et intérêts au titre du préjudice moral et professionnel subi. Cette interdiction ne trouvera pas à s'appliquer en cas d'accord des parties, cet accord étant matérialisé par écrit.

#### **Propriété des résultats**

De convention expresse entre les parties, MBD CONSULTING cède au Client, l'intégralité des droits de propriété intellectuelle sur les résultats des prestations fournies par MBD CONSULTING dans le cadre de l'intervention, à compter du paiement intégral de la mission et de toutes sommes restant dues au titre de la prestation à cette date. Le Client autorise MBD CONSULTING, dans les limites de ses obligations de confidentialité, à faire état de l'intervention en termes généraux pour les besoins de sa communication interne et externe et y faire figurer parmi ses références le Client.

#### **11. Durée, suspension ou report**

La prestation est conclue pour une durée maximale de trente-six (36) mois, à compter de la date de démarrage de la mission signifiée par MBD CONSULTING au Client par courriel. La prestation pourra être résiliée à tout instant, par chacune des Parties, sous réserve d'un préavis de TROIS (3) mois, et de le notifier par lettre recommandée avec accusé de réception au domicile des Parties. Sur une période contractuelle d'au minimum 12 mois, le Client peut demander la suspension ou le report de la prestation pour une durée maximale de DEUX (2) mois, sous réserve de respecter un préavis de DEUX (2) mois, et de le notifier à MBD par lettre recommandée avec accusé de réception.

#### **12. Divisibilité**

La nullité d'une des clauses des présentes Conditions Générales, en application notamment d'une loi, d'un règlement ou à la suite d'une décision d'une juridiction compétente passée en force de chose jugée n'entraînera pas la nullité des autres clauses qui garderont leur plein effet et portée.

#### **13. Jurisdiction compétente**

Tout litige relatif à l'interprétation et à l'exécution des présentes conditions générales de vente est soumis au droit français. A défaut de résolution amiable, le litige sera soumis à la juridiction du Tribunal de Commerce d'Antibes dont la compétence est reconnue expressément.

### **ANNEXE 9 : Dotation FREY**

La dotation du prix FREY est constituée d'une valeur d'une année de loyer (non compris les charges, impôts à rembourser au bailleur) dans la limite de 80.000 € HT d'une cellule commerciale située dans un Shopping Promenade ou un Retail Park, propriété de Frey. La cellule sera livrée brute de béton, fluides en attente. Les aménagements seront à la charge du Lauréat.

## **ANNEXE 10 : Franchise & Concept(s)**

Franchise & Concept(s), journal d'information entrepreneuriale tourné vers l'avenir et résolument optimiste, décrypte les grands sujets d'actualités économiques, numériques et sociétales au service de l'entrepreneuriat et du développement des réseaux (franchise, partenariat, coopérative, concession, licence de marque, commission-affiliation, commerce associé, organisé ou intégré, etc.).

Notre vocation est d'accompagner les porteurs de projets et favoriser la création d'entreprise en réseau.

Nous avons le plaisir d'offrir :

- Pour chaque gagnant du concours, un abonnement à Franchise & Concept(s) (valeur unitaire : 20 € HT, valeur totale : 100 €HT)
- Un abonnement à la newsletter d'EcoRéseau Business pour chaque participant (valeur unitaire : 12 € HT par abonnement)
- Un portrait rédigé par notre rédaction pour le gagnant des concours création de réseau d'une part et développement de réseau d'autre part.

## **ANNEXE 11 : L'Officiel de la Franchise**

Le magazine « L'Officiel de la Franchise » offre pour chaque Lauréat du Passeport pour la franchise une page de publicité en floating dans l'une de ses publications, d'une valeur unitaire de 3.800 € HT.