

## Contrat de Franchise Dépil Tech

### Entre les soussignés :

La société Dépil Tech, SAS au capital de 15000 €, Siège social 196 Avenue de la Californie, California Park, Château de Leliwa, 06200 Nice

RCS Nice 529 850 455, SIREN 529 850 455

Représentée par son gérant en exercice, Monsieur Jean-Baptiste MAUVENU, né le 27 janvier 1983 à Blois, de nationalité française, demeurant es-qualité audit siège et Paul Mauvenu, né le 10 mars 1987 à Blois, de nationalité Française.

Ci-après désignée le « FRANCHISEUR »,

D'une part,

### Et :

Nom, Prénom: .....

Né(e) le : ..... à .....

Demeurant et domicilié(e) : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Agissant en qualité de gérant (e) de la société : .....

Au capital social de .....

Siège social : .....

ci-après dénommé le « FRANCHISÉ »,

D'autre part,

### Il a été exposé, arrêté et convenu ce qui suit :

#### PRÉAMBULE :

Le franchiseur exploite une organisation ayant acquis une certaine renommée dans la profession. Son activité consiste à exploiter des centres de lumière pulsée pour la photo épilation et le photo rajeunissement en magasins franchisés sous l'enseigne DÉPIL TECH.

Il est précisé que la marque DÉPIL TECH, ci-après « la marque » du franchiseur, et le logo de DÉPIL TECH, ont été déposés à l'Institut National de la Propriété Industrielle sous le numéro 11 3 840 979 pour le logo, et 11/3837330 pour la marque.

Le franchiseur est susceptible, par son savoir-faire et sa réputation, de contribuer à l'essor de la clientèle du franchisé, ce dernier le reconnaissant et déclarant avoir eu communication de la liste des franchisés et de leurs lieux d'implantation.

Le franchisé reconnaît en outre sa méconnaissance des techniques de la profession au jour de la signature du présent contrat; le franchiseur s'engageant, au moyen d'un stage préalable et en cours de contrat comme détaillé à l'article VIII, à lui enseigner lesdites techniques nécessaires à l'exploitation de son magasin de « photo rajeunissement » et « photo épilation ».

Paraphes :

Le franchisé déclare reconnaître le savoir-faire du franchiseur et plus particulièrement au regard des implantations géographiques et des contraintes démographiques et socio professionnelles.

Le franchisé reconnaît que le franchiseur lui a remis en temps utile le dossier contenant les informations précontractuelles, exposé les risques et obligations qu'impose l'implantation de l'activité et qu'il a eu tout le temps nécessaire pour y réfléchir et se faire conseiller à ce sujet par toute personne de son choix.

Le document d'Information Préalable est annexé au présent contrat.

En conséquence, le franchisé considère que le franchiseur a contribué à lui donner le maximum d'éléments pour que son implantation soit une réussite. Toutefois, exerçant une activité juridiquement indépendante, il se déclare d'accord pour encourir sous sa seule responsabilité le succès ou l'échec de ses activités.

## **EN CONSÉQUENCE IL A ÉTÉ CONVENU CE QUI SUIT :**

Le franchiseur accorde au franchisé qui l'accepte, la qualité de franchisé pour le magasin qu'il entend ouvrir sur la commune de ..... sous les conditions prévues à l'article IV.

Les parties entendent organiser leurs rapports comme suit :

## **ARTICLE I – Intuitu personae, cession et transmission, exploitation personnelle**

**1.1** Le présent contrat est conclu intuitu personae, en fonction notamment des compétences et aptitudes spécifiques du franchisé dans le cadre de l'exploitation de la franchise.

Les droits et obligations en résultant ne pourront en conséquence être cédés ou transférés par le franchisé, totalement ou partiellement, à titre gratuit ou onéreux, à quelque personne, à quelque titre et sous quelque forme que ce soient, sans l'accord exprès, préalable et écrit du franchiseur.

À défaut, le franchiseur serait en droit de résilier immédiatement et automatiquement le présent contrat, aux torts du franchisé, et sans préjudice de toutes autres actions qu'il pourrait intenter à l'encontre du franchisé au titre de la violation des présentes stipulations.

Étant fortement marqué par la considération de la personne franchisée, le franchisé devra exploiter lui-même (par personne physique franchisée ou gérant de la personne morale franchisée) ou par ses préposés le système qui lui est concédé. Il ne pourra se faire substituer.

**1.2** En cas de changement de contrôle de la société franchisée par l'entrée dans le capital de la société franchisée d'un concurrent du réseau ou par cession de plus de 40% des actions, le présent contrat sera résilié de plein droit.

Le franchisé devra en toutes hypothèses informer par lettre recommandée sans délai le franchiseur de la modification de contrôle envisagée, afin que les parties puissent vérifier et analyser les conséquences de celui-ci et fixer éventuellement les mesures à prendre pour régulariser un nouveau contrat de franchise avec la société.

**1.3** De même, avant d'entreprendre une quelconque démarche en ce sens, le franchisé s'oblige à informer le franchiseur par courrier recommandé avec accusé de réception de son intention :

- de vendre son magasin
- de le mettre, en tout ou partie, en location-gérance
- d'en faire l'apport en société
- de changer sa direction
- de modifier la répartition des parts sociales

De tels projets de cessions ou modifications seront obligatoirement notifiés par le franchisé au franchiseur par courrier recommandé avec accusé de réception. La réponse du franchiseur sera également notifiée par courrier recommandé avec accusé de réception au franchisé dans les 30 jours de la réception de la lettre recommandée.

Cet accord ne pourra être refusé sans raison, mais pourra être subordonné à la réunion de certains critères de nature à assurer le succès du franchisé.

**1.4** En toutes hypothèses, aucun accord ou promesse ayant pour objet l'une ou l'autre des opérations visées au présent article, ne pourra être signé antérieurement à la réception par le franchisé de la lettre d'accord du franchiseur, même sous clause suspensive.

**1.5** En tout état de cause, l'agrément du franchiseur sera suspendu, sans que cette liste soit limitative :

- au paiement de toutes les dettes en cours exigibles auprès du franchisé, tant par le franchiseur que par les fournisseurs ou créanciers
- à la fourniture par le franchisé de son entier dossier de candidature, qui sera remis au siège social du franchiseur en présence du successeur et devra comprendre notamment une attestation bancaire émanant de la ou des banques du futur acheteur et justifiant que 100 % des sommes correspondant au prix de cession sont bien à la disposition du vendeur ou le seront à la date de levée d'option du compromis
- à la signature par le successeur d'un exemplaire du contrat de franchise utilisé par le franchiseur au moment du projet de cession
- au versement par le successeur d'une somme forfaitaire de 20.000,00 € HT ( vingt mille euros HT)
- à la participation du successeur au(x) stage(s) de formation dispensé(s) par le franchiseur et payable(s) au tarif en vigueur au moment de la session
- à l'assistance du franchisé envers son successeur pendant 15 jours au minimum à partir du démarrage de son activité

Si le franchisé exerce en société, la personne physique responsable de l'exploitation doit nécessairement assurer la gérance et être porteur d'au moins 50% des parts sociales et se porter caution à l'égard du franchiseur de l'ensemble des obligations de la société.

Est assimilée à une cession toute modification du capital social risquant de porter atteinte à ce seuil de majorité ou toute évolution directe ou indirecte modifiant le contrôle de la société.

Une telle modification devra donc nécessairement être notifiée au franchiseur comme indiqué supra.

Le franchiseur détient un droit de préemption par lequel lui est reconnue la faculté de se substituer aux lieu et place du successeur dans les 30 jours de la réception par le franchiseur d'un exemplaire du compromis de vente signé entre le vendeur et l'acquéreur. Ledit compromis devra en conséquence comporter une condition suspensive de 30 jours.

Dans le cas où le franchiseur exerce son droit de préemption, il paie le prix offert par le successeur et toutes les taxes ou frais y afférents.

Sauf disposition contraire, le présent contrat s'imposera aux ayants droit, administrateurs, successeurs et cessionnaires ainsi qu'à tout tiers à qui des droits auront été cédés ou transférés.

Le franchiseur bénéficie quant à lui du droit de céder le réseau, et donc le présent contrat.

En ce cas il devra en informer le franchisé par écrit et dans un délai de 30 jours ; la cession envisagée n'entraînera aucune modification de l'économie du présent contrat.

## **ARTICLE II - Durée**

**Le présent contrat prend effet à compter du XX/XX/XXXX.**

Il est conclu pour une durée de sept années, renouvelable par tacite reconduction.

L'éventuelle résiliation devra faire l'objet d'un accord exprès des parties.

Le franchisé renonce à toute indemnité en cas de cessation du contrat.

L'éventuel nouveau contrat pourra être modifié dans ses clauses et conditions en fonction des évolutions du savoir-faire du franchiseur et des évolutions du marché.

En cas de non-renouvellement du contrat de franchise, pour quelque cause que ce soit, le franchisé s'engage :

- à respecter les clauses de secret, de non-concurrence et de non-rétablissement prévues au présent contrat
- à cesser d'utiliser la marque et l'enseigne et en conséquence, à les faire disparaître de son panneau, de ses parutions publicitaires sous quelque forme que ce soit et de restituer l'ensemble de ses documents commerciaux et administratifs, dans un délai 8 jours suivant la rupture du contrat, comme prévu à l'art XVI

D'un commun accord, dans le cas où la réglementation spécifique à l'activité objet du présent contrat de Franchise venait à exiger du Franchisé des qualifications professionnelles particulières non nécessaires lors de la signature des présentes, et que le franchisé ne serait pas en mesure de respecter, le présent contrat sera résilié de plein droit, sans indemnité d'aucune sorte à l'égard de l'une ou l'autre des parties.

## **ARTICLE III - Responsabilité et indépendance des parties**

Les parties déclarent expressément qu'elles sont et demeureront, pendant toute la durée du présent contrat des partenaires commerciaux et professionnels indépendants, assumant chacun les risques de sa propre exploitation.

Le franchisé reconnaît à ce titre qu'il est en mesure de faire face aux investissements nécessaires pour une bonne exploitation de la franchise qui lui est présentement concédée et pour la bonne exécution des obligations lui incombant aux termes du présent contrat.

Le franchisé n'étant en aucun cas un salarié du franchiseur, au jour du démarrage de l'exploitation, il aura la qualité de commerçant, celle-ci étant attestée par son inscription au Registre du commerce de son lieu d'exploitation, et devra indiquer aux consommateurs (à ses clients) sa qualité de professionnel indépendant.

Le franchisé s'engage à exploiter son magasin à ses risques et périls et à respecter les obligations imposées par le franchiseur dans le cadre du présent contrat.

Dans le cas où la réglementation spécifique à l'activité objet du présent contrat de Franchise venait à exiger du Franchisé des qualifications professionnelles particulières non nécessaires à la signature des présentes, le Franchisé s'engage à mettre tout en œuvre afin de faire en sorte d'obtenir ces qualifications, soit pour lui-même, soit pour l'un de ses préposés qui contrôlerait l'activité de manière effective et permanente.

Le franchisé est seul maître du personnel qu'il emploie.

La responsabilité du franchiseur ne pourra, en aucun cas, être recherchée pour toute faute ou tout dommage causé par le personnel employé par le franchisé. De même, le franchisé assume seul et en totalité ses obligations en matière de droit social et fiscal à l'égard de son personnel, le franchiseur ne pouvant, en aucun cas, être concerné dans ces domaines, à quelque titre que ce soit, par une quelconque action visant à obtenir réparation d'un préjudice quel qu'il soit.

Le franchisé devra s'assurer notamment pour les risques suivants : sa responsabilité au regard de ses employés et des tiers, les préjudices ou dégradations tenant aux locaux et tout autre objet précisé dans le cahier des charges auprès de la Compagnie d'Assurances référencée. Le franchisé devra obligatoirement s'assurer pour la responsabilité civile professionnelle liée à l'usage de la machine et ceci auprès de l'assurance recommandée par le franchiseur.

De plus, afin de défendre le réseau de l'ensemble des franchisés, le franchisé s'engage à faire appel à l'avocat représentant la franchise pour tout conflit qu'il pourra avoir avec un tiers en rapport avec la lumière pulsée, en vue de se faire assister dans sa défense.

De même en cas de plainte relative à l'exercice de l'activité que le franchisé pourrait recevoir d'une entité adverse pouvant conduire à une amende, le franchiseur s'engage à prendre à sa charge l'amende sous les conditions suivantes :

- toute amende inférieure ou égale à 3500 euros sera prise en charge par le franchisé
- l'incrément au-delà de ce seuil, donc la somme de l'amende diminuée de 3500 euros, sera pris en charge par le franchiseur

sous conditions que le dossier ait été défendu par l'avocat du franchiseur.

## **ARTICLE IV – Enseigne et localisation du magasin**

**Le magasin dans lequel le franchisé exploitera son activité devra se situer sur la commune de .....** Zone que le franchiseur réserve au profit et à la demande du franchisé contre toute autre demande d'ouverture présentée par tout autre franchisé et/ou candidat à la franchise.

Le franchiseur devra agréer le local retenu par le franchisé avant son ouverture, et ce également au cours de l'exécution du contrat, en cas de transfert du lieu d'exploitation de la franchise.

Le franchiseur s'engage pendant toute la durée du contrat à n'instituer aucun autre franchisé à moins de 800m du local du franchisé.

Néanmoins une implantation d'un autre centre sur la ville ou ses extérieurs sera autorisée en centre commercial pour tout autre franchisé ou le franchisé lui-même s'il le souhaite.

L'exclusivité n'inclut pas une implantation en centre commercial qui reste possible à tout instant sur la ville et ses extérieurs.

Le franchisé s'engage à ne pas exploiter la marque qui lui est concédée sur une autre commune que celle visée ci-dessus et à respecter l'exclusivité conférée aux autres franchisés du franchiseur sur les communes qui leur sont concédées.

Si le franchisé souhaite déménager son activité du local en cours d'exploitation vers un autre local situé sur la zone autorisée, il devra acquitter une somme de 10.000,00€ HT ( dix mille euros ) au franchiseur pour couvrir les frais de réalisation du cahier des charges de l'agencement du nouveau local.

Pendant toute la durée du présent contrat, le franchiseur s'engage à maintenir en vigueur, à ses frais la marque et le logo DÉPIL TECH, et notamment à accomplir toutes formalités de renouvellement ou tout dépôt complémentaire.

## **ARTICLE V - Exclusivité d'approvisionnement et fournitures**

Le concept mis au point par le franchiseur nécessite l'utilisation d'une machine de Photo dépilation et de Photo rajeunissement GALAXY.

Tous les produits destinés à être utilisés dans l'établissement franchisé sont sélectionnés par la franchise Dépil Tech, lequel précise les distributeurs ou fournisseurs recommandés et agréés.

Le franchisé doit s'approvisionner exclusivement auprès du franchiseur ou des distributeurs/fournisseurs agréés par lui, comme indiqué supra.

Toutefois, s'il advient que le franchisé juge opportun de créer un rayon d'articles complémentaires et non concurrents à ceux fournis par le franchiseur, il devra en faire la demande préalable au franchiseur et obtenir son autorisation expresse.

Le franchisé s'interdit de transférer dans d'autres points de vente que le magasin faisant l'objet du présent contrat, qu'ils lui appartiennent ou non, les articles fournis par le franchiseur ou par les fournisseurs qu'il a agréés.

Des documents de prospection commerciale et publicitaires sont diffusés par le franchiseur sous la marque DÉPIL TECH.

Le franchiseur informera le franchisé de toute modification durable qu'il serait amené à apporter aux susdits documents existant au jour de la signature des présentes ou du remplacement définitif d'un document de prospection ou pack publicitaire par un autre.

Afin de conserver une communication uniforme et de respecter les droits concernant les utilisations de documents marketing communication brandés Dépil Tech, le franchisé s'engage à n'utiliser que les documents de prospection et les documents et outils de marketing et

communication fournis et facturés par le siège de Dépil Tech qui s'appuie sur des sociétés agréées par Dépil Tech.

Il s'interdit par conséquent de faire imprimer lui-même ses documents de prospection et packs publicitaires ou tout autre document associant l'image de Dépil Tech.

Le franchisé s'engage à respecter, déployer dans son centre et participer financièrement à l'ensemble des actions de communication dédiées et spécifiques mis en place par le franchiseur comme le plan média annuel, les opérations de co-branding, l'usage d'égéries ou supports participant à la notoriété de l'enseigne et du réseau.

Le franchisé sera tenu de commander un nombre de packs annuels proposés par le siège de Dépil Tech et les autres packs ou supports Dépil Tech en fonction du nombre de clients et prospects de son centre (cartes de visite, supports parrainage, consentements, flyers, fiches client, étiquettes, bobines, cartes, bons cadeau, etc.).

Ces documents feront l'objet d'une facturation spécifique par le siège de Dépil Tech, établie en fonction des tarifs de ses partenaires agréés en vigueur au jour de la commande et adressée par le siège, puis directement réglée à ce dernier par le franchisé.

Le franchisé fera son affaire personnelle des commandes et règlements de l'ensemble des susdites fournitures auprès des fournisseurs agréés par le franchiseur.

Le franchiseur ne pourra être tenu pour responsable des impayés et défaut/mauvaise commande de ses franchisés ou des non-conformités, vices-cachés, non livraison ou retard de livraison, absence de stocks, desdites fournitures.

Le franchiseur ne pourra être tenu pour responsable du moindre manquement du franchisé ou du fournisseur/distributeur quant à la conclusion, l'exécution ou la résiliation ou cessation du contrat passé entre le franchisé et le fournisseur/distributeur.

En cas de difficultés, le franchisé devra en référer immédiatement au franchiseur.

## **ARTICLE VI – Exclusivité d'activité**

Le Franchisé s'engage à se consacrer à son exploitation franchisée et s'interdit de s'intéresser à l'activité d'entreprises susceptibles de concurrencer le franchiseur sur les territoires qui lui sont conférés ou à des activités complémentaires susceptibles de détrôner son activité principale.

Ainsi le franchisé (et de même le gérant de la société franchisée), pendant toute la durée du présent contrat, s'interdit expressément d'entreprendre toute activité susceptible de concurrencer directement ou indirectement ce réseau et de lui porter préjudice en France ou à l'étranger. Il est normalement entendu par concurrence indirecte l'action concurrentielle qui serait faite par une personne morale ou physique autre que le franchisé, en utilisant les connaissances, l'assistance, ou les moyens financiers du franchisé.

Sont notamment considérés comme concurrence, sans que cette énumération soit limitative :

- toute participation directe ou indirecte à l'exploitation de magasin de photo-dépilation et photo rajeunissement
- toute affiliation ou collaboration avec tout autre réseau développant la même activité

- toute communication à des tiers de documents, manuels, ratios, relatifs à la gestion du réseau

## **ARTICLE VII – Mise à disposition des signes distinctifs du réseau, utilisation de ceux-ci et exploitation conforme aux normes du réseau**

Le franchiseur met à disposition du franchisé :

- LA MARQUE DÉPIL TECH
- LE LOGO DÉPIL TECH
- L'ENSEIGNE

Le franchisé doit utiliser pour la signalisation de son magasin, et dans toute sa publicité, les mots composant la dénomination du réseau, et les caractéristiques distinctives du système, suivant la combinaison, la disposition et la manière qui figurent dans le manuel de formation, et qui peuvent être vérifiées dans les magasins pilotes, de telle sorte que le magasin du franchisé soit aisément reconnaissable par le public comme étant un élément du réseau. La marque doit être utilisée sur le papier à lettre, le linge, le matériel publicitaire suivant la combinaison, la disposition et la manière qui figurent dans le manuel de formation.

### ***Aménagement du point de vente :***

Afin de respecter l'image commune de tous les points de vente du réseau de franchise, étudiée par le franchiseur et dont il s'engage à faire bénéficier le franchisé, le magasin doit être agencé et aménagé en parfaite conformité avec les prescriptions du cahier des charges et de son évolution annexé au présent contrat et les instructions du maître d'oeuvre de la franchise.

### ***Approbation préalable de la communication :***

Le franchisé devra, pendant la durée du présent contrat, soutenir par tous moyens à sa disposition l'image du réseau. Il pourra, à ses frais, faire de la publicité additionnelle pour le magasin, en plus de la publicité faite par le franchiseur, mais cette publicité devra être soumise au préalable au franchiseur et recevoir son approbation écrite. Si les projets qui lui sont soumis ne lui paraissent pas compatibles avec l'image du réseau, le franchiseur pourra s'opposer à tous moyens, procédés, méthodes ou techniques publicitaires proposés par le franchisé.

### ***Respect des manuels d'opération et de formation, des processus de qualité :***

Le franchisé s'engage à respecter les manuels de formation et le cahier des charges. Ces derniers constituent un document fixant contractuellement les modes opérationnels que le franchisé s'engage à suivre et que le franchiseur s'engage à modifier chaque fois que nécessaire pour mettre à jour le système d'exploitation de la franchise.

Du fait de son appartenance au réseau de franchise, dont les magasins se caractérisent obligatoirement par l'enseigne dont le franchisé a l'exclusivité d'usage comme il est dit à l'article IV, et de l'importance d'une communauté d'assortiment pour présenter à la clientèle un même standard de qualité, créant ainsi dans toutes les boutiques franchisées une image commerciale identique à la formule expérimentée et mise au point dans les boutiques pilotes, le franchisé est tenu de respecter les normes énumérées dans les manuels de formation.



Les horaires d'ouverture du centre doivent être au minimum de 10H à 13H et 14h à 19h du mardi au samedi.

## **ARTICLE VIII – Transmission du savoir-faire, formation et assistance**

Le franchiseur dispose d'un savoir-faire pour le protocole de photo épilation et de photo rajeunissement, des méthodes de ventes et de parrainages.

Il s'engage à transmettre ses connaissances et les méthodes pratiques qu'il a mises au point et expérimentées au franchisé au moyen du manuel de formation.

La remise de ces documents sera accompagnée :

- d'un stage de formation initiale de 20 jours ouvrés (4 semaines) au siège de la franchise, portant sur tous les aspects du concept franchisé
- d'une assistance du franchisé lors de l'ouverture de son magasin (assistance téléphonique et visites périodiques du franchiseur)
- de formations complémentaires, continues ou de recyclage au cours de l'exécution du contrat

Le franchisé s'engage à inscrire à la formation initiale et tout autre formation demandée par le franchiseur toute personne qui sera amenée à exercer dans son centre afin qu'elle suive la formation qui est obligatoire. Toute personne non formée par le franchiseur et n'ayant pas suivi la formation initiale ne pourra exercer dans un centre de la franchise. Le franchisé est responsable de ses employés et des personnes exerçant dans son centre et il en est de sa responsabilité de s'assurer que chaque personne a été formée. Si le franchisé ne respecte pas cette obligation, le franchiseur pourra résilier le présent contrat, aux torts du franchisé, dans les conditions précisées à l'article XV.

De plus une formation continue proposée par le franchisé sera obligatoirement suivie par tout le personnel exerçant en centre. La première session de formation continue devra être suivie obligatoirement 6 mois après l'ouverture du centre pour chaque personne exerçant en centre puis à une fréquence d'une session tous les ans. Les modules de formation continue seront dispensés au siège de la franchise et les dates respectives seront communiquées au franchisé qui aura l'obligation d'inscrire son personnel.

A l'ouverture de son centre, le franchisé ainsi qu'un nombre de photothérapeutes comme mentionné ci-après seront formés gratuitement au siège de la franchise, et ce, dans un délai de 12 mois après l'ouverture du centre. Au-delà de ce délai et du quota indiqué, toute formation initiale ou continue sera facturée au tarif en vigueur.

Pour un centre ouvert sous le schéma dit « petit concept pour les petites villes » : 2

Pour un centre ouvert sous le schéma dit « concept normal » : 3

Pour un centre ouvert en centre commercial : 4

Les frais de déplacement et hébergement seront à la charge du franchisé.

Le franchiseur devra au franchisé, pour autant que le présent contrat soit toujours en vigueur, les services suivants :

### **A : Services généraux :**

Paraphes :

## **A.1 :**

Protéger les conceptions de base des licences et marques, ainsi que le bon renom de la marque DÉPIL TECH et prendre à cet effet toute action commerciale ou autre que le franchiseur jugera utile.

## **A.2 :**

Établir une politique générale de publicité.

## **A.3 :**

Représenter le réseau et le franchisé auprès du Gouvernement, des syndicats, associations professionnelles nationales, aussi bien qu'auprès des syndicats internationaux, associations professionnelles et organismes internationaux, etc..

## **B : Services spéciaux :**

### **B.1**

Fournir tous les manuels opérationnels supplémentaires.

### **B.2**

Aider, dans la mesure du possible, à organiser les divers départements du franchisé et lui donner ensuite tous les conseils utiles ; soit par correspondance ou par courriels, soit par contacts directs, et cela pour ses affaires commerciales, ses questions relatives à la vente et à l'organisation interne et, plus généralement, pour toute autre question qui serait d'un intérêt commun ; l'aider à mettre en place toute nouvelle branche d'exploitation nécessitée par le développement du marché.

### **B.3**

Conseiller toute campagne publicitaire, éventuellement fournir contre paiement le matériel de telles campagnes, et cela à l'échelle de la région concédée.

### **B.4**

Promouvoir directement, autant que possible, les activités du franchisé par l'inclusion de son nom dans des campagnes publicitaires nationales, ou indirectement par ces mêmes campagnes.

Afin de faciliter l'installation du franchisé, le franchiseur s'engage, dans le but d'améliorer les conditions de commercialisation des produits et services objet du présent contrat à apporter au franchisé son assistance et ses services dans les domaines suivants :

- l'étude de l'implantation du magasin
- l'installation, l'agencement, l'aménagement du local
- une assistance technique

Le franchiseur ne sera toutefois tenu à aucune obligation de résultat, celui-ci n'apportant que son conseil au franchisé pour exploiter au mieux son magasin.

Le franchiseur s'engage, par ailleurs, à assister le franchisé pendant l'exécution du contrat, dans les domaines suivants :

- formation initiale du franchisé et des membres de son personnel
- recherche et développement
- promotion des ventes

Le franchiseur s'occupera du secteur innovation/créativité du réseau aux fins de faire évoluer le concept franchisé, de sorte que des ajustements et innovations pourront être imposés et transmis ultérieurement au franchisé et faire l'objet de formation et d'assistance complémentaires.

Le franchiseur assiste le franchisé en organisant des séminaires ou des réunions locales ou régionales, obligatoires pour les franchisés, au cours desquelles sont étudiés des cas spécifiques et évoqués les problèmes pratiques auxquels sont confrontés les franchisés, les techniques de vente et de parrainage.

Les dates, lieux et contenus des réunions sont fixés par le franchiseur.

Le franchiseur organise, à la demande du franchisé ou en cas de nécessité, des stages de perfectionnement qu'il facture selon le tarif en vigueur au moment dudit stage, les frais de déplacement et d'hébergement restant à la charge du franchisé.

## **ARTICLE IX - Exploitation minimum-Cessation d'activité**

Le franchisé s'engage, pendant toute la durée du présent contrat, à exploiter au mieux de ses possibilités le système conféré, et à effectuer toutes les actions et démarches utiles et nécessaires en vue de sa promotion et de la commercialisation, dans des conditions optimales.

Le franchisé s'oblige à réaliser, annuellement, et ce pendant toute la durée du présent contrat, au titre de l'exploitation du système franchisé, un chiffre d'affaires minimum de 50 000€ HT/an.

A défaut d'avoir atteint ce quota minimum, le franchiseur pourra résilier le présent contrat, aux torts du franchisé, dans les conditions précisées à l'article XV.

Le franchisé s'engage par ailleurs à mettre tout en oeuvre et notamment consacrer le maximum de son temps pour parvenir à développer au mieux son activité. En cas de cessation d'activité ou de mise en sommeil volontaires de sa part, il est expressément convenu que ces arrêts, toutes périodes cumulées, ne sauraient excéder 2 mois sur une année.

Dans tous les cas, le franchisé s'engage à avertir par lettre recommandée le franchiseur de sa décision qui devra obligatoirement être motivée et indiquer la date de reprise envisagée.

Le franchiseur sera averti de la reprise des activités ou du prolongement de l'arrêt par l'envoi d'une nouvelle lettre recommandée avec accusé de réception.

Le non-respect des dispositions du présent article entraîne la résiliation de plein droit du présent contrat (cf. modalités art. XV).

## **ARTICLE X - Gestion informatique**

Afin de permettre au franchiseur de connaître et suivre parfaitement son implantation ainsi que l'évolution et la nature de toutes les exploitations de la marque ainsi que d'augmenter et de faciliter les rapprochements entre les franchisés, même appartenant à des régions différentes, le franchiseur utilise un logiciel informatique sur lequel seront enregistrés tous les franchisés.

Par la signature du présent contrat, le franchisé acquiert un droit de consultation du fichier national et une obligation de mise à jour de son propre fichier.

Le franchisé s'oblige à saisir sur le fichier central informatique et sous son entière responsabilité tous ses clients sans aucune exception.

La responsabilité du franchiseur ne saurait en aucun cas être recherchée pour le cas où le franchisé enregistrerait des données inexactes ou non justifiées concernant ses clients.

Le franchiseur informera de même le franchisé de la mise en place de tout nouveau système de traitement du fichier national ou régional des franchisés (télématique, informatique ou tout autre) venant se substituer au premier système informatique qu'il mettra en place.

Afin que les franchisés ne soient pas pénalisés, pour le cas où de tels changements se produiraient, le franchisé sera tenu de respecter les délais impartis par le franchiseur pour intégrer lui-même ce nouveau système

Le logiciel ainsi que l'ensemble des sources et des données restent la propriété du franchiseur et ne pourront être utilisés ou détournés par le franchisé. Toutes les données saisies par l'ensemble des franchisés seront consultables, utilisables par le franchisé et ceci à toute fin qu'il jugera utile.

Les améliorations des fonctionnalités du logiciel, les ajouts de nouvelles fonctionnalités ou toute évolution de celui-ci seront réalisés par décision et sous la responsabilité du franchiseur. Le franchiseur communiquera ces évolutions, améliorations et ajouts au franchisé. Le franchisé sera dans l'obligation de les accepter et de les utiliser afin d'assurer une homogénéité et uniformité de l'outil et de son usage sur l'ensemble du réseau. Les coûts de développement seront partagés sur l'ensemble du réseau impliquant une prise en charge de participation à ces frais par chacun des franchisés faisant partie du réseau. Le franchisé ne pourra pas refuser cette participation ni l'usage des nouvelles adaptations, améliorations et ajouts.

## **ARTICLE X bis – Clause de dédit**

Nonobstant la réalisation du projet d'implantation et l'existence de conditions suspensives, le franchisé versera à la signature des présentes, en contrepartie de la réservation prévue à l'article IV par le franchiseur d'une zone commerciale à la demande et au seul profit du franchisé, une indemnité de dédit irrévocable d'un montant équivalent aux droits d'entrée (voir prévisionnel en fonction du concept) à titre de compensation pour l'avantage qui lui est contractuellement procuré.

Les Parties conviennent que cette clause est déterminante du consentement du franchiseur à l'acte et chacune d'elle s'interdit corrélativement et définitivement d'en contester la portée, le montant, le bien-fondé ou encore d'en demander la requalification devant toute juridiction.

## **ARTICLE XI – Redevance proportionnelle**

## **Le franchisé versera :**

Un droit d'entrée non récupérable (voir prévisionnel en fonction du concept) à la signature des présentes.

## **Et pendant toute la durée du présent contrat, les deux redevances suivantes :**

1. Une redevance mensuelle au titre de l'exploitation de la franchise concédée et de la commercialisation des produits et la fourniture des services, tels que définis aux articles I et V ci-dessus. Le calcul du montant de la redevance mensuelle à payer mensuellement se fera selon le schéma suivant :

### **Pour le concept à une cabine :**

- Si le chiffre d'affaires mensuel H.T est inférieur à 25.000,00€ HT (vingt cinq mille euros hors taxe), la redevance mensuelle sera de 1750,00€ HT (mille sept cent cinquante euros hors taxe) payable mensuellement.
- Si le chiffre d'affaires mensuel H.T est égal ou supérieur à 25.000,00€ HT (vingt cinq mille euros hors taxe), la redevance mensuelle sera proportionnelle et égale à 7% HT du chiffre d'affaires mensuel H.T toutes réductions de prix comprises, réalisé par le franchisé payable mensuellement.

### **Pour le concept à deux cabines :**

- Si le chiffre d'affaires mensuel H.T est inférieur à 25.000,00€ HT (vingt cinq mille euros hors taxe), la redevance mensuelle sera de 2000,00€ HT (deux mille euros hors taxe) payable mensuellement.
- Si le chiffre d'affaires mensuel H.T est égal ou supérieur à 25.000,00€ HT (vingt cinq mille euros hors taxe), la redevance mensuelle sera proportionnelle et égale à 8 % H.T. du chiffre d'affaires mensuel H.T, toutes réductions de prix comprises, réalisé par le franchisé payable mensuellement.

### **Pour le concept Petites Villes :**

- Si le chiffre d'affaires mensuel H.T est inférieur à 12.500,00€ HT (douze mille cinq cent euros hors taxe), la redevance mensuelle sera de 875,00€ HT (huit cent soixante-quinze euros hors taxe) payable mensuellement.
- Si le chiffre d'affaires mensuel H.T est égal ou supérieur à 12.500,00€ HT (douze mille cinq cent euros), la redevance mensuelle sera proportionnelle et égale à 7 % H.T. du chiffre d'affaires mensuel H.T, toutes réductions de prix comprises, réalisé par le franchisé payable mensuellement.

2. Une redevance fixe forfaitaire de 350 euros HT par mois payable mensuellement pour participation mutualisée au plan de communication national annuel mis en place par le franchiseur. Cette redevance n'inclut pas toute opération ou demande spécifique ou locale qui pourrait être demandée par le franchisé.

Le montant de cette redevance pourra être adapté en début de chaque année selon les augmentations des prestataires utilisés par le franchiseur.

3. Le budget pour la mise en place obligatoire d'un service d'envoi de SMS pour la confirmation de tous les rendez-vous ; ce montant est de 87,50€ HT pour 500 SMS par mois. L'excédent budgétaire des SMS non consommés sera transféré sur le budget des campagnes réalisées sur le fichier clients du franchisé.

Le franchisé devra faire connaître au franchiseur le montant de son chiffre d'affaires mensuel au plus tard le 5<sup>ème</sup> jour de chaque mois calendaire, et y joindre tout justificatif de vérification de celui-ci par son comptable.

La redevance est payable au plus tard le 10 de chaque mois calendaire.

Les parties conviennent en outre qu'en application des dispositions en vigueur, les pénalités de retard seront calculées sur la base de 10% du montant de la redevance à payer et majorées des frais éventuels de recouvrement.

Le franchisé devra également communiquer à chaque fin d'exercice annuel un bilan comptable de l'activité de l'année passée, bilan qui sera certifié par un organisme comptable agréé et certifié.

Tous les paiements (redevances ou autres) se feront par prélèvement. Le franchiseur communiquera au franchisé au préalable la facture respective pour validation. Le prélèvement sera effectivement réalisé dans les 4 jours suivant l'envoi de la facture.

## **ARTICLE XII - Obligation d'information - Communication - Respect des normes**

Le franchiseur se réserve une faculté de visite des locaux du franchisé par ses préposés ou mandataires, à tout moment et de façon raisonnable et sans avertissement préalable, pour s'assurer que la marque n'est pas ternie ou entachée dans son utilisation et d'obtenir copie pour information de tout document permettant de s'assurer que le contrat de franchise est bien respecté.

Le franchisé s'engage à communiquer au franchiseur dans les 4 mois suivant la clôture de chaque exercice social, ses déclarations fiscales, bilans, comptes d'exploitation, comptes de pertes et profits.

### **Le franchisé s'engage à :**

1.  
Mener l'exploitation de la franchise conformément aux règles, règlements, méthodes, procédés, programmes et plans du franchiseur, en suivant les instructions de politique générale que pourrait lui communiquer ce dernier, notamment quant à l'engagement et aux rapports du personnel même intérimaire, les tarifs, la politique de vente et la publicité.

À ces fins, le franchisé s'engage, entre autres, à :

- signaler, pour avis et politique à suivre, les conflits prud'homaux pouvant survenir entre lui et son personnel
- adopter la même politique que le franchiseur en matière de responsabilité civile vis-à-vis de sa clientèle et, en cas de conflit, consulter ce dernier pour unifier sa politique de défense

- contracter toutes les assurances qui lui seront indiquées par le franchiseur pour une saine protection de son affaire (cf. art.III)
- s'affilier à un service médical pour l'examen de son personnel même temporaire
- respecter strictement les obligations du manuel de formation et du cahier des charges

2.

Coordonner constamment son action, sur toutes les questions d'intérêt général, avec les services compétents du franchiseur.

3.

Consacrer un pourcentage non négligeable (5% en moyenne) de son chiffre d'affaires à la publicité directe et local afin de promouvoir son centre et dans son propre intérêt.

4.

Soumettre au franchiseur tout le matériel publicitaire ou de lancement et les textes de publicité qu'il compte utiliser.

5.

Employer, en vue d'établir et de maintenir une unité dans la présentation et la gestion des divers établissements du réseau, les types de papier à lettres, factures, relevés d'heures, conditions de vente, règlements intérieurs, contrats de travail type proposés (pour des raisons de non concurrence et de protection du réseau), que le franchiseur lui proposera en temps utile.

6.

Sur simple demande du franchiseur donner la justification que tous les impôts et taxes exigibles, de quelque nature qu'ils soient, ont été acquittés dans les délais légaux.

7.

Soumettre à l'accord préalable et écrit du franchiseur, toute extension de l'activité de la société franchisée.

8.

Et de manière générale respecter toutes les clauses, normes et obligations du présent contrat.

## **ARTICLE XIII - Comportement loyal et de bonne foi**

Les parties s'engagent à toujours se comporter l'une envers l'autre comme des partenaires loyaux et de bonne foi, et notamment à signaler sans délai toute difficulté qu'elles pourraient rencontrer dans le cadre de l'exécution du présent contrat.

Toute tolérance, même de longue durée, ne pourra faire l'objet d'un droit acquis ou modifier le contenu des présentes.

Ainsi, le fait pour une partie de ne pas insister pour que l'autre partie exécute une de ses obligations, ne constituera pas pour autant une renonciation de cette partie à une clause ou à un droit quelconque.

Le fait pour le franchiseur de ne pas se prévaloir d'un manquement particulier du franchisé, n'affectera pas pour autant ses droits pour invoquer ultérieurement un manquement à propos d'un

événement similaire, de même que le retard ou l'absence momentanée de se prévaloir de ce manquement.

Le présent contrat ne pourra être amendé ou modifié de quelque manière que ce soit hormis d'un écrit dûment signé par un représentant habilité de chacune des parties.

## **ARTICLE XIV - Défense du réseau**

Le franchiseur définit les stratégies communes de développement et de croissance du réseau. À cette fin, il reçoit du franchisé mandat de gérer les intérêts communs au réseau et à ses membres.

Le franchisé se réserve le droit d'agir à l'encontre de tout autre franchisé qui léserait ses intérêts par des comportements contraires aux intérêts du réseau et au contrat de franchise signé par lui.

Les parties s'engagent à se tenir mutuellement informées de toutes les atteintes à la marque objet du présent contrat dont elles pourraient avoir connaissance.

Le franchisé s'engage particulièrement à signaler immédiatement au franchiseur, toutes les atteintes dont il pourrait avoir connaissance, et notamment de l'existence de toute marque concurrente, susceptible de faire naître une confusion dans l'esprit de la clientèle.

Le franchiseur pourra, à sa seule discrétion et s'il le juge opportun, engager, à ses frais, toutes actions ou procédures à l'encontre du contrefacteur.

Le franchisé pourra agir seul, sans l'accord exprès, écrit et préalable du franchiseur, notamment dans le cadre d'une action en concurrence déloyale à l'encontre du contrefacteur.

Il pourra toutefois se joindre à l'action éventuellement engagée par le franchiseur, auquel cas les frais et honoraires de procédure ainsi que les dommages et intérêts en résultant (au profit ou à la charge des demandeurs), seront partagés par parts égales entre les parties.

## **ARTICLE XV - Résiliation anticipée**

Le présent contrat pourra être résilié par anticipation, par l'une ou l'autre des parties, en cas d'inexécution ou de non-respect de l'une quelconque des obligations contenues dans les présentes.

La résiliation anticipée interviendra automatiquement un mois après une mise en demeure notifiée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception à la partie défaillante, indiquant l'intention de faire application de la présente clause de résiliation anticipée, demeurée infructueuse.

### **Les parties conviennent également :**

- que le présent contrat sera résilié de plein droit en cas de non paiement, après délivrance d'un commandement de payer par acte extra judiciaire, resté infructueuse quinze jours, d'une somme quelconque due en application du présent contrat.
- que le contrat sera résilié de plein droit en cas de non-ouverture du magasin fixée à six mois et de non-exploitation du magasin hors fermeture annuelle et cas particulier de l'art. IX, 15 jours après délivrance d'une sommation visant la présente clause de résiliation anticipée.



Le contrat sera résilié de plein droit et sans aucun préavis, ni indemnités, ni formalités préalables en cas de non respect de l'article VI.

Toute résiliation interviendra sans préjudice de tous autres droits ou actions dont la partie victime de la défaillance pourrait se prévaloir à l'encontre de la partie fautive.

Le montant du droit d'entrée restera en toute hypothèse acquis au franchiseur.

## **ARTICLE XVI - Conséquences de la cessation des relations contractuelles**

Le franchisé cessera immédiatement, à compter de la date de rupture des relations contractuelles pour quelque cause que ce soit, d'utiliser ou d'exposer les signes distinctifs du réseau du franchiseur, et toute chose qui pourrait associer le franchisé au réseau.

Il remettra à ses frais, sous huitaine au franchiseur tous les documents que celui-ci aura fournis, au titre du présent contrat, relatifs à la marque du franchiseur et « aux produits et/ou services » sous licence, tous les documents commerciaux et publicitaires, modèles, plans, dessins, toute enseigne fournie et tout outillage spécifique.

Passé ce délai de 8 jours, le franchisé autorise expressément le franchiseur à procéder, et ce aux frais du franchisé, à la restitution et à l'enlèvement de tous les éléments caractéristiques de la marque et de l'enseigne objets du présent contrat.

Il n'y aura aucune reprise des stocks, le franchisé devra donc anticiper la liquidation de son stock avant le terme du contrat, et adapter ainsi ses achats et le renouvellement de celui-ci en fonction de ses besoins futurs, ou prévoir sa liquidation dans le délai de préavis ou éventuellement anticiper une reprise par un nouveau franchisé.

## **ARTICLE XVII – Confidentialité-Non-concurrence- Non affiliation post-contractuelles**

### **Non concurrence**

Hormis le cas d'une rupture du contrat imputable à la seule faute du franchiseur, il est interdit au franchisé et ce pour une durée de 12 mois :

- de développer ou créer directement ou indirectement, que ce soit de manière indépendante ou comme salarié, pour son propre compte ou celui d'une autre personne, un réseau ou une activité similaire sur la commune du lieu de situation du magasin où il a exploité la présente franchise, et sur un périmètre de 5 km, outre sur la commune où se situe le siège social du franchiseur.
- de prendre dans le capital d'une entreprise concurrente du franchiseur et du réseau, implantée dans la même susdite zone, des intérêts tels que le franchisé pourrait exercer une influence sur la politique commerciale de cette entreprise.

### **Non affiliation**

Au terme du présent contrat et quelle qu'en soit la cause, le franchisé s'engage, pendant une période de 12 mois, à ne pas participer dans les mêmes locaux et sur un périmètre de 5km, à l'exploitation, directement ou indirectement, de tout magasin dépendant d'un réseau ou en indépendant, ayant une activité similaire à l'activité franchisée, tout mode d'épilation et de dépilation, tout mode de rajeunissement, et à ne pas porter directement ou indirectement atteinte au renom de la marque et de l'enseigne Dépil Tech.

Le franchisé pourra ainsi poursuivre l'exploitation de son fonds de commerce sous sa propre enseigne, à titre indépendant, étant exclus une activité similaire à l'activité franchisée et tout mode d'épilation, de dépilation et de rajeunissement, après avoir supprimé l'ensemble des signes distinctifs du réseau et stocks nécessaires pour l'exploitation de la franchise concédée, permettant un rattachement ou une confusion avec la franchise, avoir avisé sa clientèle de ce qu'il n'appartenait plus au réseau du franchiseur, avoir banalisé son magasin et avoir modifié la décoration et l'agencement, et s'en être justifié auprès du franchiseur.

La machine GALAXY devra être obligatoirement restituée et envoyée chez le distributeur aux frais du franchisé et dans un délai de deux semaines après résiliation du contrat. Une indemnité de remboursement sera calculée basée sur l'amortissement de la machine et sa valeur marchande au moment de la restitution. Au-delà de cinq années d'âge, l'indemnisation sera nulle.

De même, l'ensemble du mobilier portant l'enseigne de la marque devra être restitué auprès du franchiseur qui proposera sa vente au sein du réseau. Le franchisé pourra lui-même revendre son mobilier à un autre franchisé sous conditions que ce franchisé dispose d'un centre ouvert qui accueillera le mobilier et validé par le franchiseur.

Le franchisé devra faire signer à tous les membres de son personnel une lettre contenant de leur part les mêmes engagements de secret et de non-concurrence que ceux qu'il a lui-même souscrits et devra les avertir que la violation des engagements de secret les expose à des poursuites judiciaires.

Tant pendant le cours du présent contrat qu'après son expiration, le franchisé gardera strictement confidentiels tous les renseignements techniques et commerciaux et savoir-faire qu'il aurait été amené à connaître sur le système franchisé et le réseau. Il ne pourra ni utiliser, ni transmettre le savoir-faire spécifique du réseau, une fois que le contrat aura achevé ses effets, comme en cas d'extinction ou de cession du contrat.

Sauf accord exprès et préalable, le franchisé convient de tenir secret et de ne divulguer sous aucun prétexte et sous quelque forme que ce soit, tout ou partie du présent contrat.

En cas de non-respect de la présente clause, le franchisé responsable de la divulgation de tout ou partie du présent contrat sera redevable de plein droit envers le franchiseur d'une indemnité d'un montant non réductible de 10.000,00€ HT (dix mille euros hors taxe), sans préjudice de la faculté réservée au franchiseur de solliciter des dommages-intérêts compensant l'intégralité du préjudice commercial, financier et économique qui résulte du non-respect de la présente clause.

## **ARTICLE XVIII - Droit applicable – Litiges- Dispositions générales**

Le présent contrat dont les annexes font partie intégrante, est soumis au droit français.

Tous les litiges auxquels la présente convention pourrait donner lieu, concernant notamment sa validité, son interprétation, son exécution ou sa résiliation relèvera de la compétence du Tribunal de Commerce de NICE.

Les dispositions de ce contrat sont autonomes, et si l'une ou plusieurs de ces dispositions devaient être jugées invalides ou inapplicables par une juridiction compétente, en tout ou en partie, les autres dispositions et les dispositions partiellement applicables lieront le franchiseur et le franchisé.

Toute notification prendra effet à la date de réception.

Le présent contrat a été signé par les parties au moins 20 jours après la remise au franchisé du DIP prévu à l'article 1 de la loi du 31.12.89 et le décret du 4.04.1991.

Les parties reconnaissent expressément que toutes les dispositions prévues à l'article 1 de la loi susvisée ont été intégralement et exactement remplies.

## ARTICLE XIX - Formalités

Le franchisé procédera à ses frais et sous sa responsabilité à l'ensemble des formalités requises au titre de l'exécution du présent contrat, et de l'ouverture de son magasin.

Tous pouvoirs sont à cet effet conférés au porteur d'un original, d'une copie ou d'un extrait du présent contrat afin d'accomplir les formalités prescrites par la réglementation en vigueur.

Fait à NICE le XX/XX/XXXX

En 2 exemplaires, de 19 pages chacun.

1 Annexe : Détail des services couverts par la franchise

Date de mise à jour : 01/11/2017

<b>Pour :</b>  Dépil Tech La société Dépil Tech, SAS au capital de 15000 €, Siège social 196 Avenue de la Californie, California Park, Château de Leliwa, 06200 Nice RCS Nice 529 850 455 SIREN 529 850 455  Représentée par Monsieur MAUVENU Jean-Baptiste	<b>Et :</b>
Signature précédée de la mention : «Lu et approuvé»	Signature précédée de la mention : «Lu et approuvé»

## ANNEXE

Cette annexe a pour but de présenter le support apporté par la franchise Dépil Tech. Elle détaille les actions récurrentes menées par le siège social, scindées en 2 temps :

- Le déploiement des franchisés
- L'assistance aux franchisés en opération

NB : Cette liste n'est pas exhaustive et peut faire l'objet de mises à jour.

### **1. Accompagnement dans le déploiement des franchisés (de l'état de prospect à l'ouverture) :**

#### **1.1 Développement :**

- Aide à la recherche des financements du projet, accompagnement pour la création du dossier bancaire, communication des éléments nécessaires à la demande de prêt)
- Accompagnement pour le recrutement initial des salariés (sélection candidatures, entretiens téléphoniques, contrat de travail, conseils etc.)
- Organisation du master planning de déploiement
- Accompagnement et suivi de toute la procédure de déploiement
- Assistance administrative et organisationnelle (création d'entreprise, statuts, Kbis, autres démarches...)
- Mise en route opérationnelle

#### **1.2 Maîtrise d'œuvre :**

- Etude des dossiers de proposition de local
- Réalisation du cahier des charges des travaux et agencement
- Accompagnement administratif (Déclaration préalable de travaux, enseigne, façade, notice PMR, notice accessibilité)
- Suivi et réception du chantier

#### **1.3 Formation (4 semaines) :**

- Partie théorique et pratique couvrant l'ensemble des fonctions de l'activité  
Inclus : Techniques de vente, management, gestion, pilotage de la performance

(Formation gracieusement dispensée pour le franchisé et 3 Photothérapeutes au maximum au cours des 12 mois suivant l'ouverture.)

#### **1.4 Acquisition Web to Store:**

- Mise en place des campagnes d'acquisition prospects web

#### **1.5 Marketing/communication :**

- Préparation des campagnes Marketing pour l'ouverture
- Propositions de communication dans les médias locaux

#### **1.6 Téléprospection :**

- Prise de rendez-vous prospects pour l'ouverture du centre (Call center intégré au siège)

#### **1.7 Informatique:**

- Gestion/logistique informatique liées à la mise en route opérationnelle.

## **2. Après ouverture de la franchise (en continu, dès l'ouverture du centre)**

### **2.1 Coach/animateur réseau : suivi permanent (1 coach dédié spécifique pour le franchisé)**

- Aide au développement du CA, de la rentabilité, de la performance globale.
- Support au management des équipes
- Aide au recrutement pour les renouvellements de poste
- Support téléphonique (Problèmes ponctuels)

### **2.2 Marketing/communication :**

- Mise en place du Plan Média de la franchise
- Création des éléments marketing sur tous supports (Campagnes d'affichage, flyers, radio, clips, etc.) à la demande du franchisé
- Création des nouvelles campagnes Pub (Affiches, slogans etc.)
- Création et gestion de campagnes SMS et Mails sur différents segments

### **2.3 Formation :**

- Formation continue sur demande (facturée/journée de formation au tarif en vigueur)

### **2.4 Acquisition Web to Store:**

- Gestion des campagnes d'acquisition prospects récurrentes sur différents canaux web
- Conseils

### **2.5 Informatique :**

- Support informatique opérationnel (problèmes, tickets etc.)
- Upgrade des outils informatiques

## **2.6 Téléprospection :**

- Gestion des demandes acquises par le Web to Store
- Placement des Rendez-vous
- Suivi et support aux franchisés

## **2.7 Développement post ouverture :**

- Assistance juridique
- Assistance à l'ouverture d'autres centres
- Conseils de développement
- Requêtes (Téléphone et mail) récurrentes au siège