Droit de la distribution - droit de la consommation

Les réseaux de franchise en pratique

2 jours (14h00) | 4,6/5 | JUR-8920037 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 895 € ht

Formations Compétences Métier › Juridique › Droit de la distribution - droit de la consommation

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Identifier le régime juridique de la franchise et maîtriser son mécanisme juridique
Analyser le contenu du contrat de franchise
Améliorer la gestion quotidienne des réseaux de franchise : anticiper les problématiques et les risques

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Intervenir dans les relations entre franchiseur et franchisé

Public concerné

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

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Bien définir la franchise pour mieux la comprendre

Distinguer la franchise des contrats voisins

- Distinguer la franchise de la licence de marque, de l'affiliation, de la commission-affiliation...
- Distinguer la franchise du mandat, de la location gérance ou de la gérance mandat
- Maîtriser les risques de requalification du contrat de franchise en contrat de travail

Identifier les spécificités de la franchise

- La transmission de signes distinctifs
- La transmission d'un savoir-faire
- L'assistance continue

Exercice d'application : qualification de contrats, en franchise ou non

Maîtriser l'étendue de l'obligation précontractuelle du franchiseur

- Définir la raison d'être de l'obligation précontractuelle d'information
- Relier le non respect de l'obligation précontractuelle d'information et la nullité du contrat
- Maîtriser les conséquences de l'annulation du contrat de franchise

Identifier les clauses importantes et sensibles du contrat de franchise et gérer la liberté contractuelle

Définir l'exclusivité territoriale

Encadrer la liberté des franchisés dans l'exploitation d'un site internet marchand

Étude de cas : analyse d'exemples de fonctionnement d'un site internet commun au franchiseur et à son réseau

Gérer et mettre en œuvre la communication nationale et locale

Définir la marge de manœuvre et de liberté du franchisé

- Horaires d'ouverture et de fermeture, cas des fermetures annuelles
- Plan comptable et date de clôture
- Prix de vente, participation aux opérations promotionnelles

Identifier les obligations du franchisé

- Formation
- Mise en œuvre du savoir-faire et respect des signes distinctifs
- Remontée d'informations, obligations financières, non-concurrence, confidentialité

L'approvisionnement

L'intuitu personae, la transmission du contrat de franchise et le changement de contrôle du cocontractant

La non-concurrence et la non-affiliation post-contractuelles : distinction et conditions de validité

L'équilibre de la relation : le déséquilibre significatif - L442-6 du code de commerce

Exercice d'application : rédaction des clauses principales du contrat de franchise

Focus sur l'ouverture d'une procédure collective et la fin du contrat de franchise

Franchise et entreprises en difficultés : position du franchiseur face au franchisé en difficulté

- Gérer la demande d'aide du franchisé
- Les réflexes à développer face à une procédure de sauvegarde, un redressement judiciaire, un redressement judicaire simplifié, ou une liquidation judiciaire
- La mise en cause de la responsabilité du franchiseur : identifier les risques à éviter

Gérer la fin des relations

- La résiliation fautive du contrat de franchise : modalités, indemnisation et contentieux
- La notification et le préavis à respecter pour dénoncer le contrat
- Le droit à indemnisation du franchisé et/ou du franchiseur en cas de non-renouvellement
- Le devenir du fichier-clients

Partage d'expériences : échanges sur les conflits rencontrés et la manière de les éviter

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenantÀ chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifsÀ froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.