

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ - اللَّهُ أَكْبَرُ
CONTRAT DE FRANCHISE



PREAMBULE 4

ARTICLE 1 – OBJET..... 5

ARTICLE 2 – TERRITOIRE..... 5

ARTICLE 3 – MARQUE 5

ARTICLE 4 – SAVOIR-FAIRE 6

ARTICLE 5 - RESEAU - INTER RESEAU..... 7

ARTICLE 6 – L’AIDE A LA DUPLICATION DU SAVOIR-FAIRE 8

 6.1 une information sur le concept :.....8

 6.2 une information permanente generale :8

 6.3 un logiciel informatique specifique :.....8

 6.4 la formation initiale :8

 6.5 La formation continue :.....9

 6.6 controle :10

ARTICLE 7 – IMAGE..... 11

ARTICLE 8 – PUBLICITE ET COMMUNICATION 12

 8.1 publicite locale.....12

 8.2 publicite et communication nationale.....12

ARTICLE 9 - DISPOSITIONS FINANCIÈRES..... 13

ARTICLE 10 - SERVICE QUALITE..... 13

ARTICLE 11 – DISPOSITIONS FINANCIERES..... 14

ARTICLE 12 - CONFIDENTIALITE..... 16

ARTICLE 13 - DUREE 16

ARTICLE 14 –INDEPENDANCE ET RESPONSABILITE DU FRANCHISE 16

ARTICLE 15 – PARTENARIAT..... 17

ARTICLE 16- DROIT A LA CLIENTELE..... 17

ARTICLE 17 – PERSONNALITE, CESSION, TRANSFERT DU FONDS..... 17

ARTICLE 18 - RESILIATION..... 19

 18.1 avant l’ouverture19

 18.2 apres l’ouverture..... 19

ARTICLE 19 - AUTRES CAUSES D’EXTINCTION DU CONTRAT..... 19

ARTICLE 20– CONSEQUENCES DE LA FIN DU CONTRAT 20

ARTICLE 21 – SUBSTITUTION..... 20

ARTICLE 22– ENREGISTREMENT..... 21

ARTICLE 23- JURIDICTION COMPETENTE ET LOI APPLICABLE..... 21



Entre les soussignés :

1. La société , société anonyme au capital de

Euro, dont le siège social est au

inscrite au RCS de sous le numéro.....

Ci-après dénommée « le franchiseur »

D'une part,

Et :

2. La société , au capital de

..... Euro , ayant son siege

social.....

inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés de

sous le n°....., représentée par M.

Demeurant , ayant tous

pouvoirs à cet effet en sa qualité de représentant légal de la société (*gérant- président, etc.*)

Ci-après dénommée « le franchisé »

Et :

2. M

Agissant tant en sa qualité de représentant légal de la société franchisée qu'en son nom personnel

Ci-après désigné « le partenaire »

D'autre part

PREAMBULE

Le franchiseur exploite un concept de Restaurant Rapide à base de poulet dans le cadre d'un réseau uniforme de Branches juridiquement indépendantes.

Intéressé par le réseau CHICKANDY et sensible à sa notoriété grandissante, le franchisé a consulté d'autres exploitants du concept CHICKANDY et s'est fait remettre de multiples informations sur son fonctionnement à tous les niveaux

Le franchiseur a insisté auprès du franchisé pour qu'il soumette l'ensemble des informations précontractuelles, tant juridiques que comptables, à ses Conseils.

C'est dans ce contexte que les parties ont conclu la présente convention.



ARTICLE 1 - OBJET

Le franchiseur permet au franchisé de dupliquer le savoir-faire CHICKANDY dans le cadre d'un système de franchise à l'enseigne CHICKANDY aux conditions du présent contrat.

ARTICLE 2 - TERRITOIRE

Le franchisé exploitera son activité à l'enseigne CHICKANDY sur Sénégal et défini sur le plan annexé aux présentes, à l'adresse et dans tous locaux qui devront avoir été préalablement validés par le franchiseur, selon les critères habituels du choix des locaux des Points de vente à l'enseigne CHICKANDY que le franchisé déclare connaître.

Sur le territoire contractuel, Il pourra ainsi ouvrir une ou plusieurs autres unités à l'enseigne CHICKANDY sur ce territoire à la seule condition de respecter les conditions tarifaires.

L'exclusivité dont bénéficie le franchisé est limitée à l'implantation d'une unité à l'enseigne CHICKANDY dans la 1ere année, Ainsi qu'une 2eme unité dans une durée maximum de 5 an.

ARTICLE 3 - MARQUE

Le franchiseur est propriétaire de la marque CHICKANDY déposée (Renouvelée) sous le numéro et enregistrée à sous le même numéro en classe, classe relative aux activités liées au concept

Le franchisé est autorisé à utiliser la marque CHICKANDY à titre d'enseigne, dans les conditions définies aux présentes.

Il ne pourra faire usage des logos et publicités caractéristiques du concept que dans le cadre des présentes stipulations contractuelles.

La marque ne pourra servir de dénomination sociale ou raison sociale pour éviter que les tiers ne fassent une confusion entre le franchiseur et le franchisé.

Le franchiseur s'engage à préserver la marque et les signes distinctifs qui lui sont attachés de toute atteinte ; et le cas échéant, à prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer, pendant la durée du contrat, leur protection.

Le franchisé s'engage à informer le franchiseur de tout acte d'imitation et plus généralement, de tous faits ou actes susceptibles de porter atteinte aux signes distinctifs du réseau CHICKANDY

ARTICLE 4 - SAVOIR-FAIRE

L'expérience du franchiseur lui a conféré une combinaison de compétences liées au réseau CHICKANDY concernant notamment :

- ✓ La présentation des magasins à l'enseigne
- ✓ La formation interactive, au sein de laquelle des franchisés expérimentés interviennent pour enseigner le savoir-faire CHICKANDY
- ✓ La proposition d'un logiciel , et d'un service de maintenance facilitant et améliorant l'exploitation du point de vente CHICKANDY dont le franchisé a pu prendre la mesure à tous les niveaux .
- ✓ Une rigueur des procédures d'exploitation associée à la préservation d'une relation privilégiée entre les membres du réseau
- ✓ Une communication interne constante et utile grâce à des supports variés,
- ✓ Une approche spécifique du client

Le franchisé s'engage à respecter scrupuleusement le savoir-faire transmis et à s'adapter à toutes ses évolutions. De plus, il s'engage à faire part au franchiseur de toutes les améliorations du savoir-faire que pourrait lui suggérer l'exploitation journalière de son point de vente CHICKANDY. Si celles-ci sont retenues par le franchiseur, elles seront intégrées au savoir-faire du concept. Elles resteront en toute hypothèse la propriété du franchiseur en tant que l'une des contreparties des prestations fournies par celui-ci au franchisé.

Le savoir-faire est transmis de la manière suivante :

- ✓ par la formation initiale,
- ✓ par la formation continue.

**ARTICLE 5 – L'AIDE A LA DUPLICATION DU SAVOIR-FAIRE
CHICKANDY**

La duplication du savoir-faire CHICKANDY se réalisera notamment :

5.1 Une information sur le concept :

- ✓ par la communication permanente au franchisé de toutes les informations utiles au respect des normes de qualité CHICKANDY et à la garantie de l'uniformité des services offerts sous l'enseigne commune aux membres du réseau,

5.2 Une information permanente générale :

- ✓ par une information constante, dans des délais raisonnables, sur les nouvelles données commerciales, économiques et juridiques relatives à l'activité de CHICKANDY

5.3 Un logiciel informatique spécifique

- ✓ Par l'accès à un logiciel informatique spécifique

5.4 La formation initiale :

- ✓ Par une formation initiale très ciblée : avant l'ouverture du point de vente du franchisé, son responsable suivra un stage de formation technique d'une durée d'une semaine. Le coût de la formation initiale est compris dans la redevance initiale forfaitaire.

Cette formation initiale est l'un des éléments essentiels du contrat. Le franchisé s'engage à la suivre dans son intégralité avec la plus grande assiduité. Toute absence injustifiée à la formation et de manière générale, l'inexécution de cette formalité obligatoire, autorisera le franchiseur à résilier immédiatement le présent contrat, sans qu'aucune indemnité ne puisse être réclamée par le franchisé, sans pouvoir demander une restitution, même partielle, de la redevance initiale forfaitaire, et sans préjudice des dommages et intérêts que pourrait demander le franchiseur.

En cas d'inaptitude du franchisé à exercer l'activité CHICKANDY, parce qu'il n'aura pas suréitéré le savoir-faire CHICKANDY, ou en raison d'une volonté de s'en affranchir délibérément, le franchiseur pourra résilier immédiatement le présent contrat, sans indemnité, sans préjudice des dommages et intérêts qui pourraient lui être réclamés.

Toutefois, en cas de contestation sur cette inaptitude, les parties feront appel à une commission créée pour la cause composée de trois franchisés : l'un sera désigné par le franchisé, le deuxième par le franchiseur et le troisième par décision des deux premiers. La commission se prononcera de manière informelle mais écrite sur les qualités professionnelles du franchisé dans un délai de 3 jours après avoir entendu contradictoirement les parties. La décision de la commission s'imposera aux parties.

En corollaire, si le franchisé estime au cours de la formation initiale :

- qu'il ne réunit pas les compétences professionnelles nécessaires à la réitération du savoir-faire CHICKANDY
- que le concept et/ou les conditions de l'activité CHICKANDY ne répondent pas à ses attentes, il pourra résilier le contrat, sans indemnité à son profit. La redevance forfaitaire initiale restera alors totalement acquise au franchiseur, mais ce dernier ne pourra réclamer aucune autre forme d'indemnité.

La partie qui, pour les raisons visées ci-dessus, manifestera sa volonté de mettre un terme prématurément à la relation, pendant la formation initiale, devra notifier à l'autre sa

décision, par lettre recommandée avec accusé de réception au plus tard le dernier jour de la formation initiale, en respectant les dispositions du présent article.

Une fois qu'il aura acquis expérience et savoir-faire CHICKANDY le franchisé s'engage lui même à accueillir de nouveaux partenaires en stage, dans la limite de 8 semaines sur la durée totale du contrat. Le partenaire formera lui-même son personnel. Il pourra aussi demander au franchiseur d'assurer cette formation moyennant une rémunération complémentaire à définir.

5.6 La formation continue

□ Par une formation continue, assurée par le franchiseur, tout au long de l'exécution du contrat

Le franchisé s'engage, à recourir aux services de formation permanente du franchiseur dans les conditions suivantes :

- Dans les 6 (six) mois qui suivent l'ouverture , le franchisé devra suivre 2 journées de formation .
- Chaque personne assumant les fonctions de direction au sein d'un point de vente, partenaire ou non, devra suivre une formation spécifique de deux journées par an.
- Chaque membre du personnel non dirigeant devra suivre deux journées de formation continue durant l'année.

Le franchisé pourra, en outre, recourir à une formation supplémentaire pour lui-même ou son personnel qui lui sera facturée selon un tarif qui restera toujours à sa disposition au siège du franchiseur.

Le franchiseur se tiendra toujours à la disposition du franchisé pour répondre par téléphone, aux heures ouvrables, à l'ensemble des questions posées sur les éléments de l'activité visée par le concept CHICKANDY.

Si pendant la durée des présentes, le franchisé signe un nouveau contrat CHICKANDY, - aux conditions tarifaires en vigueur- en vue de l'exploitation d'un autre point de vente sur un autre secteur, il devra obligatoirement faire suivre à la personne qui assumera la direction de la nouvelle structure, une formation spécifique CHICKANDY.

5.7 Contrôle :

Le franchiseur pourra à tout moment contrôler le franchisé. Toutefois, si aucune faute grave de ce dernier n'est constatée, le franchisé ne sera pas soumis à plus d'une vérification approfondie annuelle du franchiseur,

Le franchisé s'engage à faciliter les contrôles et à remettre toutes pièces professionnelles ou comptables susceptibles d'éclairer le franchiseur.

Ainsi , le franchisé accepte d'ors et déjà que le Franchiseur puisse toutes les informations nécessaires et ceci grâce au système intranet mis en place.

Cet envoi permettra aussi au franchiseur d'établir des ratios nationaux afin que le franchisé puisse se positionner face au reste du réseau et corrige éventuellement ces erreurs. A cette fin le franchiseur qui aura connaissance de l'ensemble des Chiffres d'Affaire et du nombre de ventes des autres unités, autorise en corollaire expressément le franchiseur à communiquer ses propres chiffres au sein du réseau.

ARTICLE 6 - IMAGE

Le concept sera exploité en respectant scrupuleusement les normes CHICKANDY Le franchisé respectera la déontologie des membres du réseau CHICKANDY qu'il declare connaître.

Le franchisé est conscient de l'importance du maillage des points de vente sur l'ensemble du territoire national et s'engage ainsi à déployer ses efforts de façon à respecter les normes en vigueur au sein du réseau.

Si, comme le concept le prévoit, le franchisé met ses fichiers clients en commun avec d'autres points de vente, principe qu'il accepte dans le cadre des présentes, il devra d'autant plus respecter la déontologie intra réseau comme inter réseau.

Si le franchisé justifie avoir des relations désagréables avec tel ou tel franchisé du réseau, il pourra refuser cette mise en commun à son égard.

Afin de maintenir cette image de qualité, il sera souhaité que tout franchisé CHICKANDY essaie de réaliser un chiffre d'affaires minimum annuel. La constatation du montant de son chiffre d'affaires annuel se fera sur présentation des bilans. La première année, son chiffre d'affaires devra au moins être égal àEuro, la deuxième année devra être plus 10% du montant de la 1^{ère} année, troisième année, comme les années suivantes, le chiffre d'affaires annuel ne pourra être inférieur à 15% du montant précédent.

Le franchisé devra, dans le but de maintenir l'identité commune du réseau, refléter en permanence l'image type du point de vente CHICKANDY telle qu'elle résulte durant la présentation du concept. A ce titre, le franchisé devra s'adresser aux fournisseurs et/ou prestataires référencés par le franchiseur notamment pour la réalisation et la mise en place des éléments spécifiques de signalétique, tant intérieure qu'extérieure du point de vente CHICKANDY enseigne(s) et aménagement extérieur de vitrine, écran LCD, caisse, comptoir, machines....

La responsabilité du franchiseur ne pourra être recherchée d'aucune manière en cas de difficultés rencontrées par le franchisé avec quelque administration que ce soit, liées à la réalisation ou la mise en place des éléments de signalétique. Le franchisé devra s'efforcer de trouver avec le fournisseur et/ou prestataire en cause la solution propre à satisfaire aux prescriptions de l'administration concernée. Le franchisé informera le franchiseur dans les meilleurs délais des difficultés rencontrées, des prescriptions de l'administration et de la solution retenue pour les respecter.

Chaque franchisé gère son propre système d'exploitation, *via* le logiciel spécifique mis à sa disposition par le franchiseur. Le franchisé autorise le franchiseur à avoir accès en permanence aux seules données chiffrées répertoriées dans son système d'exploitation. Cette remontée des données chiffrées permettra une mise à jour permanente des informations en possession du franchiseur ; elle induira ainsi une amélioration de la communication nationale incombant au franchiseur et un perfectionnement des outils mis à disposition.

Le franchisé devra en outre adapter l'image de son point de vente à toutes les évolutions du concept et fera appel à cette fin aux fournisseurs et/ou prestataires référencés.

Dans l'hypothèse où ces évolutions impliqueraient un investissement, la mise aux normes ne sera obligatoire qu'à la condition que celui-ci soit inférieur à ... % du chiffre d'affaires réalisé au sein du point de vente depuis le début de la relation contractuelle.

Le franchisé s'engage à tenir informé le franchiseur de toute modification relative à la personne de ses prestataires, rendue obligatoire par la réglementation en vigueur.

Le franchisé devra informer en permanence le franchiseur de toute mesure ou sanction à son encontre, administrative et/ou judiciaire, susceptible d'avoir une influence quelconque sur son activité.

7.1 Communication locale

Il est vivement conseillé au franchisé :

- d'investir régulièrement une somme substantielle dans la communication locale et de respecter scrupuleusement les prescriptions prévues par le franchiseur ;
- de s'associer à d'autres franchisés nationaux, en vue de réaliser des actions de communication communes, notamment salons professionnels, conférences, publicités dans les différents médias.

Tout projet de communication devra être approuvé formellement par le franchiseur. Faute de réponse par celui-ci huit jours après notification qui lui en sera faite par le franchisé, le projet sera présumé accepté.

7.2 Communication centralisée nationale (externe et interne)

7.2.1 Le franchiseur gère directement la communication centralisée nationale qui inclut la publicité nationale. A cet effet, il assure la gestion du budget de communication nationale. Il en rendra compte aux franchisés lors de la Convention Annuelle.

7.2.2 La communication centralisée nationale concerne, outre la publicité nationale, toutes formes d'actions de communications régionales, nationales, voire internationales, bénéficiant au réseau, y compris l'organisation de réunions régionales et de la convention nationale, auxquelles le franchisé s'oblige à participer.

Afin d'assurer une meilleure promotion du réseau, le franchisé accepte que dans le cadre d'actions régionales ou nationales de communication, le franchiseur utilise son fichier client pour communiquer sur tel ou tel événement au sein du réseau CHICKANDY. Franchiseur et franchisé respecteront la loi informatique et liberté à ce titre.

Toute communication nouvelle sur le canal de l'Internet sera soumise à l'autorisation préalable du franchiseur afin que soit vérifiée l'adéquation du projet à l'image de marque CHICKANDY.

Cet accord sera réputé accepté 15 jours après l'envoi du projet resté sans réponse.

ARTICLE 8 - SERVICE QUALITE

Le franchisé s'engage à suivre précisément les préconisations du service qualité qui entre dans le savoir-faire CHICKANDY, il accepte que dans le cadre d'actions nationales de communication, le franchiseur s'adresse directement à ses clients.

ARTICLE 9 - DISPOSITIONS FINANCIÈRES

9.1 Redevance initiale forfaitaire

En contrepartie de toute l'assistance initiale, de la formation initiale, le franchisé paye ce jour un droit d'entrée d'un montant forfaitaire deEuro (.....Euro.)

Sauf faute démontrée du franchiseur, cette Somme lui restera acquise quelles que soient les suites du présent contrat.

9.2 Redevance permanente

En contrepartie du droit d'utiliser la marque et le savoir-faire CHICKANDY pendant toute la durée du présent contrat sur les territoires délimités en annexe, tout en bénéficiant de l'assistance contractuelle, le franchisé paiera au franchiseur :

- une contribution mensuelle proportionnelle d'un montant équivalent à . %.
(....pour cent) des ventes nettes mensuelles réalisé sur toutes les unités CHICKANDY implantées sur le territoire contractuel sans que ce montant ne puisse être inférieur à 0000 Euro HT par an.

Le franchisé paiera cette redevance permanente par prélèvement automatique sur son compte bancaire, qu'il autorise ce jour. Les prélèvements devront intervenir, au plus tard le 10 de chaque mois ; le premier règlement devant intervenir le 10 du mois suivant la fin de la formation initiale.

9.3 Participation à la communication centralisée nationale organisée par le franchiseur

Le franchisé participera financièrement au titre de la **publicité nationale**, à hauteur d'un montant forfaitaire de 1 % avec un minimum deEuro du chiffre d'affaires réalisé sur toutes ses unités **CHICKANDY**, dès le quatrième mois d'exercice et jusqu'au terme du présent contrat.

Cette participation sera due dès que le réseau comptera 5 franchisés.

9.4 Dispositions générales

9.4.1 Frais divers

Les frais divers suivants resteront, en toute hypothèse, à la charge du franchisé :

- La rémunération des membres du personnel,
- Les frais de séjour et de transport du partenaire et des membres du personnel du franchisé occasionnés par les formations et réunions organisées par le franchiseur,
- Les frais de formation complémentaire, non pris en charge dans le cadre des présentes dispositions contractuelles,
- Les frais de séjour et de transport des représentants du franchiseur lorsqu'ils se déplaceront vers l'unité franchisée à la demande expresse du franchisé.

9.4.2 Intérêts et frais

Toute somme due au franchiseur et non payée à l'échéance convenue sera de plein droit productive d'un intérêt de retard à compter de ladite échéance et jusqu'à parfait paiement, sans qu'il soit besoin de mise en demeure préalable. Le taux de l'intérêt sera égal au taux de base pratiqué par la Banque du Maroc majoré de ...% sur la somme due (se forme de marchandises).

En outre, les frais de recouvrement de toute sorte qui pourraient être engagés par le franchiseur, devront lui être remboursés par le franchisé

9.4.3 Transmission des documents comptables

Pour permettre de contrôler l'ensemble des dispositions financières, mais aussi pour aider le franchisé dans l'établissement de ratios d'exploitation, ce dernier s'engage à transmettre au franchiseur :

- ✓ Son bilan annuel dès son établissement,

- ✓ Le double de chaque déclaration de TVA, en même temps que son envoi à l'administration fiscale,

9.4.4 Indexation

Le montant des redevances fixes permanentes, de la participation à la publicité et à la communication nationale sera révisé le 1^{er} janvier de chaque année. Il sera indexé sur l'indice de base servant de référence étant l'indice connu au 1^{er} janvier de l'année de la signature du contrat, soit celui du de l'année, à savoir

.....

9.5 Approvisionnement :

Le franchisé devra s'approvisionner exclusivement à la centrale d'achat du Franchiseur tout ce qui est emballage, poudre et huiles de machine .

Le Franchisé pourra introduire de nouveaux produits sous réserve qu'ils aient été préalablement validés par la franchiseur.

9.5.1. Détermination des prix des produits

Si en de raison des spécificités de certains produits ou services CHICKANDY le franchisé était contraint de s'adresser au franchiseur ou à des fournisseurs et/ou prestataires référencés, ces derniers pratiqueront toujours un prix en rapport avec celui du marché.

Le franchisé déclare connaître d'ores et déjà le prix des produits et prestations CHICKANDY qui pourra, pendant toute la durée du contrat, être consulté au siège du franchiseur.

Le franchiseur communiquera régulièrement en hausse ou en baisse le nouveau prix des produits et/ou services ou le prix de nouveaux produits et/ou services. Ces prix tiendront compte des cours de marché, du jeu de la concurrence et du coût des matières premières ou de la main d'oeuvre.

Si le franchisé conteste le nouveau prix d'un produit et/ou service, ou le prix d'un nouveau produit et/ou service, il devra en faire part au franchiseur dans les huit jours de la réception de la facture. A défaut d'accord amiable, le prix sera fixé par Expert désigné par ordonnance du Président du Tribunal de Commerce de Casablanca saisi à la requête de la partie la plus diligente.

En attendant la décision de l'Expert, les produits seront livrés et/ou les services seront réalisés aux derniers prix publiés du franchiseur ou du fournisseur référencé. Les frais de procédure seront pris en charge par le franchiseur s'il s'avère, après expertise, que la contestation du franchisé était fondée.

ARTICLE 10- CONFIDENTIALITÉ

Le franchisé s'engage à conserver confidentielles toutes les informations auxquelles le présent contrat lui donnera accès, à l'exception de celles ayant un caractère générique et non spécifique au concept, ou de celles notoirement connues.

Pendant la durée du présent contrat, le franchisé s'engage à n'utiliser ces informations ni à permettre à d'autres de les utiliser de manière directe ou indirecte, par quelque moyen que cela soit, à d'autres fins que pour son exécution. Au terme de la relation contractuelle, il ne pourra plus les utiliser ni permettre leur utilisation.

Si pendant la durée des relations contractuelles, le franchisé apporte des améliorations au savoirfaire, celles-ci seront considérées en toute hypothèse comme inhérentes au savoir-faire du franchiseur et soumises à la même obligation de confidentialité.

Le franchisé s'engage à faire signer à tous ses préposés, mandataires et, plus généralement, à toute personne susceptible d'avoir accès plus ou moins directement à des informations non génériques sur le concept franchisé, un engagement de confidentialité de même nature que le sien à l'égard du franchiseur dont il lui remettra copie.

Le franchiseur s'engage, de son côté, à surveiller étroitement la confidentialité dans l'ensemble du réseau, car toute violation du secret peut être nuisible pour le réseau tout entier.

ARTICLE 11 - DURÉE

Le présent contrat est conclu pour une durée de 5 années entières et consécutives. Il ne se renouvellera ni ne se prorogera tacitement.

Le franchiseur ne pourra pas refuser au franchisé qui aura respecté les dispositions contractuelles, la signature d'un contrat identique à celui proposé aux candidats à la franchise CHICKANDY au moment de la fin du présent contrat, étant précisé que le franchisé sera alors exonéré de tout droit d'entrée ou de formation initiale.

Pour bénéficier de la poursuite des relations contractuelles, le franchisé devra manifester sa volonté de rester au sein du réseau au moins six mois avant le terme des présentes par letter recommandée avec accusé de réception et avoir signé le projet de contrat qui lui sera proposé au plus tard trente jours avant la fin du présent contrat.

A compter de sept mois avant le terme contractuel, le franchisé pourra exiger du franchiseur l'envoi d'un exemplaire du contrat alors proposé aux candidats au réseau CHICKANDY

ARTICLE 12 -INDÉPENDANCE ET RESPONSABILITÉ DU FRANCHISÉ

Les nombreuses obligations nécessaires au respect des normes CHICKANDY ne doivent pas pour autant impliquer une restriction à l'indépendance du franchisé et à sa responsabilité.

Dans l'hypothèse où la responsabilité du franchiseur serait recherchée par un tiers, pour un problème lié à la gestion ou à l'exploitation par le franchisé de son entreprise, ce dernier prendrait immédiatement ses lieux et place en mettant en avant les présentes dispositions contractuelles.

Le franchisé doit informer le consommateur de sa qualité d'entreprise indépendante, de manière lisible et visible, sur l'ensemble des documents d'information, notamment de nature publicitaire, ainsi qu'à l'intérieur et à l'extérieur du point de vente, conformément aux dispositions CHICKANDY

ARTICLE 13 - DROIT A LA CLIENTÈLE

Même s'il est aidé par le franchiseur et la notoriété de la marque, le franchisé qui acquiert, maintient et développe sa clientèle grâce à des qualités personnelles, sa formation initiale et sa formation permanente, est seul propriétaire de son fonds de commerce et du droit à la clientèle y attaché.

ARTICLE 14 - PERSONNALITÉ, CESSION, TRANSFERT DU FONDS

1 -La présente convention a été conclue en considération de la personne de M....., signataire des présentes, dont les qualités personnelles constituent pour le franchiseur une des raisons essentielles de la signature du présent contrat.

En conséquence, la cession ou l'apport en société du contrat de franchise sont en eux-mêmes interdits. Toutefois, dans l'hypothèse où le franchisé souhaite transmettre son activité à l'enseigne CHICKANDY, il devra recueillir l'accord exprès, écrit et préalable du franchiseur sur le successeur envisagé. Le successeur devra conclure un contrat de franchise aux conditions (notamment tarifaires) en vigueur au jour de l'agrément du franchiseur et avoir reçu avant le début de son activité, une formation CHICKANDY appropriée au tarif en vigueur. Celle-ci se réalisera aux conditions financières à définir entre le franchiseur et le nouveau représentant du franchisé. En outre le franchiseur devra intervenir à l'acte de cession ou d'apport ou y avoir été dûment appelé en temps utile.

En cas d'apport ou de cession du fonds de commerce du franchisé à une société que le partenaire dirige ou contrôle par la détention de la majorité du capital, le franchiseur ne pourra refuser son accord au transfert du contrat que pour motif grave.

En cas de cession de son fonds à l'enseigne CHICKANDY ou d'apport à une société qu'il ne dirige pas et dont il n'a pas le contrôle du capital, le partenaire devra notifier son intention de cession ou d'apport au franchiseur par lettre recommandée avec avis de réception en précisant toutes les conditions et modalités du transfert. Le franchiseur devra toujours pouvoir justifier son refus.

En cas de contestation du partenaire sur le bien fondé du refus, une commission composée de 5 membres de l'association CHICKANDY, ou si nécessaire, par le Président du Tribunal de Commerce de Casablanca statuant en référé, se réunira pour examiner l'aptitude du candidat à exploiter une unité CHICKANDY et statuera à la majorité simple, au scrutin secret, sur l'opportunité de la décision de rejet du franchiseur. La décision de cette commission s'imposera aux parties.

S'il apparaît que le candidat proposé était apte à l'exploitation d'une unité CHICKANDY et si en outre, il n'y avait pas d'incompatibilité grave le franchiseur devra proposer un autre acquéreur ou devenir lui-même le cessionnaire aux conditions projetées.

Ces règles seront également applicables en cas de changement de direction ou de majorité au sein de la société franchisée.

2 - Le franchisé pourra céder le seul fonds de commerce, sans l'enseigne CHICKANDY librement, sous réserve de respecter les dispositions des présentes prévues au titre des conséquences de la fin du contrat. Toutefois, le franchiseur dispose d'un droit de préférence lui permettant de préempter le ou les biens concernés. Les parties devront alors respecter la procédure suivante :

- Le franchisé devra obligatoirement recourir à un notaire pour faire signer un compromis sous condition suspensive de la préemption du franchiseur.

- Ce compromis devra, sans délai, être adressé au franchiseur qui disposera d'un délai de 45 jours à compter de son envoi pour se porter acquéreur aux conditions fixées,

En l'absence de préemption, le franchisé pourra donner suite au compromis, en exigeant du candidat au rachat qu'il respecte toutes les obligations de fin de contrat relatives à la nécessaire modification de l'apparence des locaux où était exploitée l'activité **CHICKANDY**

ARTICLE 16 - RÉSILIATION

16.1 Avant l'ouverture du point de vente

Le présent contrat sera résilié de plein droit si, dans un délai de 12 mois et quelle qu'en soit la raison, en l'absence de faute du franchiseur, le franchisé n'a pas démarré son activité.

Pendant la durée de la formation initiale, le présent contrat pourra être résilié comme il est dit à l'article relatif à la formation initiale.

16.2 Après l'ouverture du point de vente

Le présent contrat pourra être résilié de plein droit à la demande de l'une des parties en cas d'inexécution par l'autre de l'une quelconque de ses obligations, ou en cas de non-exploitation du concept par le franchisé pendant une durée supérieure à un mois.

Sauf faute grave ou aux effets irréversibles, qui impliquera une résiliation immédiate, la résiliation prendra effet un mois après la réception par le franchisé d'une mise en demeure d'exécuter la (les) obligation(s) concernée(s), restée infructueuse, adressée par lettre recommandée avec avis de réception.

Constitue notamment une faute grave du franchisé, toute forme de manquement à la loi **CHICKANDY**, ou toute forme de pratique discriminatoire avérée à l'égard de la clientèle. Constitue une faute grave pour le franchisé ou le franchiseur tout manquement à la déontologie et/ou à la probité.

La partie aux torts de laquelle la résiliation aura été prononcée devra verser à son cocontractant une indemnité égale au double du montant estimatif des redevances qui auraient été payées au franchiseur jusqu'au terme normal du contrat ; cette indemnité devant en toute hypothèse être au moins égale à 100 000 DH.

ARTICLE 17 - AUTRES CAUSES D'EXTINCTION DU CONTRAT

Le présent contrat étant conclu *intuitu personae* c'est à dire, en considération de la personne du partenaire et du franchisé, il s'éteindra de plein droit en cas de décès du partenaire (dissolution pour une société), de survenance d'une incapacité, sauf aux héritiers ou à la famille à proposer une solution équivalente, impliquant en toute hypothèse une formation payante du ou des nouveaux dirigeants. Le contrat sera également résilié en cas de liquidation judiciaire.

ARTICLE 18 - CONSÉQUENCES DE LA FIN DU CONTRAT

18.1 Fin de l'utilisation des spécificités **CHICKANDY**

A la fin du contrat : **Le franchisé cessera d'exploiter le concept CHICKANDY** , et ne pourra plus faire état de sa qualité de franchisé du concept ;

Il ne pourra plus utiliser tous les éléments du savoir-faire CHICKANDY

- qui ne sont pas génériques ;

□ Il restituera au franchiseur tous les documents reçus au titre de la formation et de l'application du savoir-faire, et s'engage à ne pas en conserver copie ; **Il retirera instantanément l'enseigne CHICKANDY**

□ Le franchisé ne pourra plus utiliser aucun des signes distinctifs du concept et modifiera les agencements tant intérieurs qu'extérieurs du point de vente exploité, suffisamment, pour qu'un consommateur moyen ne puisse confondre le local avec une unité CHICKANDY.

□ Il fera paraître dans le journal local de référence une annonce d'au moins 5 cm sur 5 portant à la connaissance de la clientèle la fin du contrat de franchise CHICKANDY.

18.2 Non-affiliation / Non concurrence

Pendant toute la durée du présent contrat, franchisé et partenaire s'engagent à ne pas exercer d'activités en **restaurant rapide** à base de poulet en dehors du cadre des présentes. **Pendant une durée d'une année - soit à compter de la fin du présent contrat, - soit, le cas échéant, à compter de l'exécution de la décision de Justice ordonnant le respect de la présente obligation de non-affiliation par le franchisé, franchisé et partenaire ne pourront créer, adhérer, s'affilier ou participer à un ou plusieurs réseaux de distribution ayant une activité proche ou similaire à celle exercée par CHICKANDY.**

ARTICLE 19 - SUBSTITUTION

Le franchiseur est libre d'organiser comme il l'entend, ses structures juridiques.

Dès lors, la modification de la structure juridique du franchiseur n'entraînera aucune conséquence sur la validité ou la poursuite des présentes.

ARTICLE 20 - ENREGISTREMENT

Le Franchiseur s'engage à procéder à l'enregistrement et au renouvellement de la Marque CHICKANDY, résultant des présentes.

ARTICLE 21 - JURIDICTION COMPÉTENTE ET LOI APPLICABLE

En cas de difficulté survenant pour l'interprétation ou l'exécution du présent contrat ou de ses suites, ou par suite de sa résiliation pour quelque cause que ce soit, à défaut de solution amiable, les juridictions du Maroc seront seules compétentes.

La présente convention est soumise au droit

Fait à
Le :
Le franchiseur, Le franchisé,

