

CONTRAT DE FRANCHISE BALI BOWLS

ENTRE LES SOUSSIGNES

ORIGINAL BALI BOWLS, société à responsabilité limitée au capital de 2.000 euros, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Biarritz sous le numéro 850 152 323 dont le siège social est situé 4 rue Gaston Laré - 64200 Biarritz,

Représentée par Madame Catherine BOUTEILLER, son Gérant en exercice, dûment habilitée aux fins des présentes,

Ci-après dénommée le « Franchiseur »
D'UNE PART,

ET

Sociétés de Bordeaux 25 000
dont le siège social est situé 17 Avenue du Val de l'Eyre 33 380 Nios
Représentée par Serène Riegel
en sa qualité de

Ci-après dénommée le « Franchisé »
D'AUTRE PART,

Ci-après dénommées collectivement ou individuellement la ou les « Partie(s) ».

En présence de Monsieur/Madame Riegel Serène
Né(e) le 16/08/1985 Française
De nationalité Française
Résident App 005 Bat 6 35 Avenue Léon Blum 33 160 Saint Médard en Jalle
Ci-après dénommée « l'Exploitant »

Le Franchiseur

1
Le Franchisé

L'Exploitant

35.	EXECUTION FORCEE EN NATURE	36
36.	EXECUTION IMPARFAITE	36
37.	RESOLUTION UNILATERALE CONVENTIONNELLE DU CONTRAT	36
38.	CONSEQUENCES DE LA CESSATION DU CONTRAT	37
39.	TOLERANCES	38
40.	MODIFICATIONS	39
41.	NULLITE ET INDEPENDANCE DES CLAUSES	39
42.	DROIT APPLICABLE - LANGUE DU CONTRAT	39
43.	ATTRIBUTION DE JURIDICTION - REGLEMENT DES LITIGES	39
44.	ELECTION DE DOMICILE ET NOTIFICATIONS	40
45.	ANNEXES	40

Le Franchisé reconnaît qu'en signant le Contrat il prend des risques inhérents à toute exploitation commerciale et qu'il exercera son activité sous l'enseigne BALI BOWLS sous sa seule responsabilité.

Le Franchisé déclare qu'il dispose de l'expérience et des moyens financiers nécessaires à l'exploitation et au développement de son activité dans le respect des normes en vigueur au sein du Réseau BALI BOWLS.

Le Franchisé accepte de participer activement à la dynamique nécessaire au développement du Réseau, sous la forme de la Franchise.

C'est ainsi que les Parties se sont rapprochées afin de conclure le présent Contrat conférant la qualité de franchisé du Réseau BALI BOWLS au Franchisé sur le Territoire, suivant les clauses et conditions des présentes définies ci-après.

IL A ETE CONVENU ET ARRETE CE QUI SUIVIT :

1. DEFINITIONS

A chaque fois qu'ils seront utilisés dans le corps des présentes, les termes ci-dessous commençant par une majuscule auront la définition suivante :

- « Client » / « Clientèle » désigne tout client du Franchisé auquel ce dernier vend des Produits et/ou Services sous l'enseigne BALI BOWLS.
- « Concept » désigne l'idée originale consistant en la vente de produits spécifiques sous le nom et l'enseigne BALI BOWLS ainsi que la restauration de type rapide de ces produits et les méthodes de fabrication et de commercialisation définies par le Manuel Opérateur.
- « Contrat » désigne le présent Contrat ainsi que ses Annexes, Avenants présents ou à venir.
- « Document d'information précontractuel » désigne le dossier d'information qui a été remis au Franchisé, préalablement à la signature des présentes, afin de permettre à ce dernier d'opter en toute connaissance de cause pour l'enseigne BALI BOWLS.
- « Droit d'entrée » désigne la somme que le Franchisé s'oblige à verser au Franchiséur à titre de rémunération initiale des droits de franchise concédés au Franchisé par le Contrat.
- « Fournisseurs référencés » désignent les fournisseurs en matières premières ou en Produits, sélectionnés par le Franchiséur. La liste de Fournisseurs référencés sera annexée au Manuel Opérateur.
- « Local » ou « Etablissement » désigne le local commercial correspondant aux caractéristiques définies par le Franchiséur, dont le Franchisé est propriétaire, usutruiter ou locataire, au sein duquel le Franchisé exploitera son Unité de vente.
- « Manuel Opérateur » désigne le manuel constituant la formalisation écrite du Concept et du Savoir-faire de BALI BOWLS.

concept BALI BOWLS.

A ce titre, le Franchisé rappelle et reconnaît qu'il est en mesure de faire face aux investissements nécessaires pour la bonne exécution de ses obligations et pour bénéficier du concept BALI BOWLS.

Il s'oblige à apparaître, aux yeux des tiers, clients et autres cocontractants, notamment, comme un professionnel indépendant, assumant les risques de sa propre exploitation.

En conséquence, et comme indiqué ci-avant, le Franchisé devra veiller, particulièrement, à ce qu'aucune confusion ne puisse se faire sur sa qualité de commerçant indépendant, membre du réseau de Franchise BALI BOWLS.

Les Parties déclarent expressément qu'elles sont et demeureront, pendant toute la durée du présent contrat, des partenaires commerciaux et professionnels indépendants.

Le Franchisé le reconnaît expressément, et déclare comprendre les implications de ce postulat.

Les engagements du Franchisé ne constituent en aucune façon un engagement de diriger, de gérer ou de financer l'activité du Franchisé, et ne comportent aucune garantie de rentabilité ou encore de chiffre d'affaires minimum réalisable.

Le Contrat vise exclusivement l'objet défini ci-dessus et ne contient aucune forme ni intention de constituer un organisme de droit ou de fait, les Parties étant dépourvues « *d'affectio societatis* ».

L'objet du Contrat se limite à la concession et à l'exploitation par le Franchisé de droits de franchise.

3. DECLARATION D'INDEPENDANCE RECIPROQUE

Pendant toute la durée du présent Contrat, l'Unité de vente Franchisée ne pourra avoir pour objet, directement ou indirectement, que la préparation et la vente des Produits et les Services, à l'exclusion de toute autre activité, sauf accord exprès, préalable et écrit du Franchiséur.

Il est expressément convenu que les droits conférés au Franchisé par le Contrat ne pourront être étendus à d'autres locaux, où qu'ils soient situés, ni à des unités mobiles, sans l'autorisation du Franchiséur. Le Franchisé s'interdit en conséquence de déménager son activité et/ou d'exploiter le Concept hors du Local sans avoir obtenu l'autorisation expresse, préalable et écrite du Franchiséur.

- le droit d'exploiter, en vue de la préparation et la vente auprès de la Clientèle des Produits et Services objets du présent Contrat, une Unité de vente sous l'enseigne BALI BOWLS,
- le droit d'utiliser le Savoir-faire, les Marques et autres Signes distinctifs du Franchiséur afin de servir la Clientèle pour l'exploitation du Concept,
- le droit de s'affilier au Réseau BALI BOWLS.

6. MARQUE ET ENSEIGNE

Comme indiqué ci-dessus, les Marques, logos, et autres Signes distinctifs de la Franchise BALI BOWLS font l'objet d'une protection en France et à l'étranger pour certaines, dans les conditions précisées à l'Annexe 3.

La société ORIGINAL BALI BOWLS est titulaire des marques suivantes :

- La marque verbale française « BALI BOWLS » n°4297570, déposée à l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI) le 7 septembre 2016 et enregistrée le 30 décembre 2016 ;
- La marque semi-figurative française « BALI BOWLS BIARRITZ FRESH SUPERFOOD » n°4297575, déposée à l'INPI le 7 septembre 2016 et enregistrée le 30 décembre 2016 ;
- La marque verbale bényloise « BALI BOWLS » déposée auprès de l'Office Bénylo de la Propriété Intellectuelle (BOIP) le 22 septembre 2016 sous le n°1339754 et enregistrée le 9 décembre 2016 sous le n°1002957 ;
- L'enregistrement international verbal « BALI BOWLS » n°1348640 auprès de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI) le 3 mars 2017, sous priorité du dépôt bénylois n°1339754/n°1002957, désignant la France, l'Italie et l'Espagne.

L'exploitation de l'Unité de vente par le Franchisé ne peut être effectuée au jour de la signature que sous la Marque et l'enseigne BALI BOWLS, à l'exclusion de toute autre enseigne.

Le Franchisé met à la disposition du Franchisé et pour la durée et dans les conditions prévues au présent Contrat et pour les besoins uniquement de l'exécution du présent Contrat les Marques et tout autre Signe Distinctif y attaché dont il est ou deviendra titulaire.

Le Franchisé devra utiliser dans les conditions prévues au présent Contrat les Marques et les autres Signes Distinctifs du Franchisé sur sa devanture, dans ses éléments publicitaires ou promotionnels, sa documentation commerciale, à titre d'enseigne, ses papiers à entête, cartes professionnelles etc...

Le Franchisé s'interdit d'utiliser les éléments verbaux des Marques, les autres Signes Distinctifs du Franchisé, ou tout autre signe similaire ou pouvant créer dans l'esprit de quiconque une confusion avec les Marques, à titre de dénomination sociale.

Le Franchisé reconnaît que l'usage qui lui est concédé aux termes du présent Contrat relativement aux Marques et autres Signes Distinctifs y attachés ne lui confère aucun droit de propriété.

Le Franchisé s'interdit de déposer, en quelque territoire, toute marque identique, similaire ou pouvant entraîner une confusion dans l'esprit de quiconque avec les Marques ou les Signes Distinctifs. Il s'interdit de réserver un nom de domaine contenant les mots « BALI BOWLS ».

Le Franchiséur

CS

Le Franchisé

CS

L'Exploitant

CS

prévisionnel et de trésorerie, susceptible de permettre au Franchisé d'élaborer son propre compte d'exploitation prévisionnel.

Il est ici précisé, à cet égard, qu'en aucun cas la responsabilité du Franchisé ne pourra être recherchée, ni engagée, en cas de non réalisation des prévisions et qu'en aucun cas, les renseignements fournis dans ce cadre ne sauraient engager le Franchisé, dans la mesure notamment où, d'une part le Franchisé a une part prépondérante dans la gestion de l'exploitation, et qu'il lui appartient, d'autre part, de faire procéder à toute mise à jour du compte d'exploitation prévisionnel, spécifique à son projet, qu'il lui incombe d'élaborer, le cas échéant avec l'assistance de ses propres conseils, ne peut préjuger du comportement d'une telle partie particulière pour une prestation nouvelle proposée dans le cadre d'un concept original.

Le Franchisé est averti que tout document remis tendant à permettre au Franchisé d'établir des comptes prévisionnels, sont seulement des moyennes, certains ratios pouvant à ce titre être peu significatifs pour le projet considéré, et sont établis dans l'hypothèse d'une exploitation performante assurée dans d'excellentes conditions, notamment par le maintien des frais généraux à un niveau raisonnable, la qualité du service rendu à la clientèle et les apports commerciaux du Franchisé appliquant strictement le Savoir-Faire, et ce compte-tenu de la conjoncture économique générale et de l'appréciation de l'environnement commercial existant au jour de leur établissement.

En tout état de cause, le Franchisé reconnaît qu'il a établi ou établira ses propres situations et comptes d'exploitation prévisionnels, sous sa seule responsabilité, à partir de sa connaissance personnelle des données.

Le Franchisé reconnaît et accepte expressément cette clause.

- La communication du Savoir-faire du Franchisé, matérialisée par la remise au Franchisé à titre de prêt à usage, pour la durée du présent Contrat, du Manuel Opératoire, regroupant à ce jour l'ensemble des procédures, standards, méthodes d'animation et de gestion d'Unité de vente formant le concept lui-même.
- La formation initiale du Franchisé, concernant tant les techniques de gestion d'une Unité de vente, que les Produits fabriqués et vendus, ainsi que les méthodes de commercialisation.

7.3. Assistance du Franchisé lors de l'ouverture de l'Unité de vente

Le Franchisé participera à l'ouverture du point de vente Franchisé, en fournissant ses conseils pour :

- La mise en place et la présentation des Produits vendus objet de la Franchise dans l'Unité de vente du Franchisé ;
- Les actions de promotion locales et de communication les mieux adaptées à l'inauguration de l'Unité de vente.

Le Franchiséur

Le Franchisé

L'Exploitant

Les éventuels frais de séjour, d'hébergement, de transport et restauration restent à la charge du Franchisé.

L'exploitation d'une Unité de vente ne pourra être confiée à une personne n'ayant pas suivi la formation initiale du Franchisé.

8.2. Formation permanente du Franchisé

Le Franchisé assurera, au cours de l'exécution du Contrat, la formation permanente du Franchisé et des membres de son personnel, concernant tant les Produits objet de la Franchise que leurs techniques de commercialisation, et à procéder à une mise à jour régulière du Savoir-faire, de façon à ce que celui-ci soit toujours opérationnel et adapté.

Le Franchisé prend l'engagement de communiquer au Franchisé le Savoir-faire qui sera développé pendant la durée du Contrat et à l'informer du lancement de nouveaux produits.

Le Franchisé s'oblige à cet égard à assurer la formation continue du Franchisé à l'occasion du lancement de nouveaux produits au cours de stages de formation qui pourront être dispensés en ligne sur un serveur sécurisé ou de façon ponctuelle au sein de l'un des établissements du Franchisé ou dans un autre lieu désigné par celui-ci.

Cette formation est obligatoire et le Franchisé s'engage à la suivre.

Les frais de séjours, d'hébergement, de transport et de restauration, le cas échéant, seront à la charge du Franchisé.

Le coût de cette formation est inclus dans la Redevance.

8.3. Formations obligatoires et Stages d'installation

Le Franchisé est informé par le Franchisé que préalablement à l'installation et à l'ouverture de l'Unité de vente il doit suivre :

- une formation spécifique en matière d'hygiène alimentaire, par l'Exploitant ou l'un de ses salariés,
- un stage de préparation à l'installation (SPI) auprès de la Chambre de Métiers compétente, si l'Exploitant n'est pas dispensé dudit stage par la Chambre de Métiers, en cas de vente de boissons alcoolisées sur place, une formation en matière d'exploitation d'un débit de boissons permettant d'obtenir le permis d'exploitation.

L'intégralité des frais liés aux formations et stages obligatoires, y compris les frais de déplacement et de séjour seront intégralement à la charge du Franchisé.

9. OBLIGATIONS DU FRANCHISÉ

9.1. Respect de la réputation et de l'image du Franchisé

Le Franchisé s'engage à préserver à tout moment la réputation et l'image du Franchisé.

Le Franchiséur

Le Franchisé

13

L'Exploitant

Il est rappelé au Franchisé que l'usage qui lui est concédé, aux termes du présent Contrat, de la Marque, de l'enseigne et des autres Signes Distinctifs ne lui confère aucun droit de propriété.

9.4. Entretien de l'Unité de vente

Le Franchisé s'engage à renouveler périodiquement la décoration et l'agencement de l'Unité de vente, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur, au minimum tous les trois (3) ans, afin que l'identification du Réseau et sa réputation ne soient pas compromises aux yeux de la Clientèle.

Plus généralement, il s'engage à maintenir à tout moment l'intérieur et l'extérieur de l'Unité de vente en bon état de décoration et de réparations.

Il s'oblige à respecter et à faire respecter par son personnel les lois et règlements en matière sanitaire, d'hygiène et de sécurité et à se conformer aux instructions du Franchiséur sur ce sujet, sous peine de la mise en œuvre de toute action, y compris la résolution du présent contrat.

9.5. Equipements et matériels requis pour l'exploitation de l'Unité de vente

Le Franchisé s'oblige à acquérir et à maintenir en bon état d'entretien, pendant toute la durée du présent Contrat de franchise, les équipements et matériels nécessaires à l'exploitation de l'Unité de vente Franchisée, conformes aux prescriptions du Franchiséur, ainsi qu'aux normes et standards du Réseau.

Le Franchisé devra notamment avoir des équipements lui permettant de cuisiner avec une hotte ou une extraction. A minima, le Franchisé devra avoir des équipements lui permettant de cuisiner à la vapeur, en infrarouge ou avec un four.

Le Franchisé devra se doter des tenues vestimentaires indiquées en Annexe 9 à sa charge. Chaque salarié devra avoir sa propre tenue vestimentaire fournie par le Franchisé.

Le Franchisé reconnaît que les tenues vestimentaires peuvent évoluer. En cas d'évolution des tenues ou de réajustement de la gamme, le Franchisé devra acquiescer dans un délai raisonnable les nouvelles tenues vestimentaires.

9.6. Personnel qualifié

Le Franchisé s'engage à employer à tout moment un personnel qualifié permettant d'exploiter l'Unité de vente de manière efficace.

Il s'engage à faire suivre à ses frais à son personnel les stages de formation prévus.

10. UNITÉ DE VENTE

Le Franchisé s'engage à respecter strictement les normes d'implantation, d'agencement et de décoration de son point de vente, signalétiques et spécifiques au Concept BALI BOWLS telles que précisées par le Franchiséur préalablement à l'ouverture de l'Unité de vente.

Le Franchiséur



Le Franchisé

15

L'Exploitant



11. DATE D'OUVERTURE

Le Franchisé s'engage à mettre en œuvre tous les moyens nécessaires pour achever la mise en conformité du Local dans les meilleurs délais de manière à pouvoir exploiter effectivement son Unité de vente avant la date butoir fixée en *Annexe 5*.

Tout retard d'ouverture d'une durée supérieure à trois (3) mois par rapport à la date susvisée pourra entraîner de plein droit la résolution du Contrat aux torts exclusifs du Franchisé, le Franchisé conservant à titre de dédommagement l'intégralité du Droit d'entrée versé par le Franchisé.

Si pour des raisons indépendantes de la volonté du Franchisé, l'Unité de vente ne pouvait être ouverte et exploitée dans ce délai, le Franchisé disposera d'un délai supplémentaire de trois (3) mois pour choisir une nouvelle implantation, agréée par le Franchisé, dans les conditions indiquées au présent article par dérogation expresse aux stipulations ci-dessus, à moins que le Franchisé ne préfère renoncer à son projet.

12. ACCUEIL DE LA CLIENTELE

Le Franchisé réservera le meilleur accueil à la Clientèle de l'Unité de vente et se conformera scrupuleusement aux modes opératoires et procédures consignés dans le Manuel Opérateur.

Il s'abstiendra de tout agissement qui soit susceptible de matérialiser une pratique commerciale déloyale, trompeuse ou agressive.

13. HORAIRES D'OUVERTURE

Les horaires d'ouverture de l'Unité de vente dépendent de la Zone de chalandise et de sa potentielle saisonnalité.

Le Local sera ouvert au public selon les précisions indiquées en *Annexe 5*.

14. PRODUITS REFERENCES

Dans le respect de la nécessaire uniformité du Réseau, le Franchisé s'oblige à offrir à sa Clientèle l'intégralité des Produits dont la liste figure en *Annexe 2*.

Le Franchisé pourra proposer à la vente de nouveaux produits et/ou recettes.

L'ensemble des produits ou recettes proposés à l'initiative du Franchisé doivent impérativement être validés expressément par le Franchisé avant de les offrir ou de les vendre aux Clients.

Le Franchisé pourra éventuellement les exploiter à titre permanent dans les autres points de vente du Réseau.

production ou du fait de sa situation géographique. Le Franchisé n'est pas dans l'obligation de motiver sa décision, son choix est discrétionnaire.

Si le nouveau partenaire est accepté par le Franchisé, il deviendra alors le Fournisseur référencé et son nom apparaîtra dans la liste de Fournisseurs référencés.

La liste des Fournisseurs référencés est annexée au Manuel Opérateur et susceptible d'être modifiée par le Franchisé. Les modifications seront notifiées par écrit au Franchisé et entreront en vigueur quinze (15) jours après leur communication.

15.2 Gestion des stocks

La gestion optimale du stock et du réassort de Produits/matières premières matérialise une condition essentielle et déterminante de la satisfaction de la Clientèle et de la rentabilité de l'Unité de vente.

Le Franchisé veillera en conséquence à disposer d'un stock tournant de Produits et en quantité suffisante.

16. POLITIQUE DE PRIX DU RESEAU

Le Franchisé communiquera au Franchisé des tarifs comportant des prix de vente minimum et maximum conseillés qui ne sont qu'indicatifs.

Le Franchisé, en sa qualité de commerçant indépendant, sera libre de déterminer et fixer ses prix de vente à la Clientèle.

Il s'engage toutefois à s'assurer que le prix de vente des Produits correspond à l'image du Réseau et à la qualité des Produits, et que le prix de vente n'ait pas pour conséquence de limiter considérablement le nombre de clients potentiels, de porter atteinte à l'image du Réseau ou de constituer une concurrence déloyale vis-à-vis d'autres franchisés du Réseau.

En tout état de cause, un prix de vente conseillé sera communiqué par le Franchisé au Franchisé.

17. FACTURATION

Le Franchisé s'oblige à établir un ticket de caisse par client et à enregistrer en comptabilité tous les paiements reçus, en utilisant systématiquement le système informatisé conforme aux obligations légales et normes du Réseau.

18. PUBLICITE - COMMUNICATION

18.1 Actions publicitaires et promotionnelles nationales

Dans l'objectif d'assurer la promotion du Réseau, et dès que ledit Réseau aura atteint une importance que le Franchisé jugera adaptée, celui-ci aura la possibilité de mettre en œuvre des actions publicitaires et promotionnelles à l'échelle nationale, à sa seule discrétion et dans les conditions définies par le Franchisé.

18.6 Campagne de communication média
La réalisation et la diffusion des dossiers et communiqués de presse sont exclusivement réalisés par le Franchisé.
Les retombées médiatiques qui en découleront feront l'objet d'une information spécifique à destination des Franchisés.

18.7 Papier et documentation commerciale
Le Franchisé pourra acquérir auprès du Fournisseur référencé par le Franchisé l'ensemble de la documentation commerciale (papiers en tête, factures...) devant être utilisée à l'occasion de l'exploitation de l'Unité de vente.

Le Franchisé pourra le cas échéant faire son affaire personnelle de l'impression de documentation commerciale considérée, à la condition de se conformer aux critères qualitatifs et normatifs édictés par le Franchisé (format et présentation). Les documents devront avoir été expressément approuvés par le Franchisé avant leur mise en œuvre.

19. CONTROLES DU FRANCHISEUR

19.1 Contrôle de conformité

Le Franchisé autorise le Franchisé, ou toute personne désignée qu'il se substituerait, à pénétrer dans les Locaux pendant les heures d'ouverture afin de vérifier que le Franchisé se conforme scrupuleusement à l'ensemble des obligations qui lui incombent au titre du présent Contrat.

Les visites porteront sur les points détaillés dans le bordereau en Annexe 6.
Dans l'hypothèse où le Franchisé ne respecterait pas un des engagements précisés au présent Contrat, le Franchisé le lui notifiera par écrit par lettre recommandée avec accusé de réception.

Le Franchisé disposera alors de trente (30) jours à compter de la réception de ladite notification pour pallier aux manquements notifiés qu'il ait accepté ou non de signer le bordereau.

19.2 Client mystère

Le Franchisé autorise également expressément le Franchisé à faire réaliser des audits de type « client mystère » au sein de son Unité de vente, sans que la personne missionnée par le Franchisé ne dévoile les objectifs de sa visite. Le résultat sera communiqué au Franchisé dans un rapport.

19.3 Enquêtes de satisfaction

Toujours dans l'objectif de fournir un service optimal, le Franchisé pourra effectuer ponctuellement des enquêtes de satisfaction des Clients et éventuellement des partenaires locaux.

19.4 Coopération du Franchisé

Le Franchisé

Le Franchisé

22. CONDITIONS FINANCIERES

22.1 Droits d'entrée

En contrepartie des droits de franchise accordés au Franchisé pour la durée définie au présent Contrat, et des prestations assurées à son bénéfice par le Franchisé, le Franchisé s'oblige à verser au Franchisé le Droit d'entrée dont le montant est indiqué à l'Annexe 7, à titre de rémunération initiale.

Le Droit d'entrée est un élément incorporé, comportant pour le Franchisé le bénéfice immédiat des efforts et investissements consacrés par le Franchisé à l'élaboration et au perfectionnement de son Concept, et correspond :

- Au droit d'accès dans le réseau et au Concept BALI BOWLS ;
- A la rémunération des prestations d'assistance initiale fournies par le Franchisé au Franchisé ;
- A la formation initiale décrite dans l'Article « Formation initiale du Franchisé ».
- Au prix que le Franchisé accepte de payer pour bénéficier de ce Concept pendant toute la durée du Contrat ;
- Au droit de bénéficier de l'ensemble des méthodes et procédés originaux mis au point par le Franchisé, et constamment renouvelés pendant toute la durée du présent Contrat.

Le Droit d'entrée est dû par le Franchisé au Franchisé lors de la signature du présent Contrat, par chèque de banque ou virement bancaire.

Le Droit d'entrée perçu par le Franchisé est indissociablement lié aux locaux dans lesquels le fonds de commerce du Franchisé est exploité au jour de la signature des présentes. Le Franchisé aura en conséquence vocation à percevoir un nouveau droit d'entrée d'un montant équivalent en cas de déplacement de l'Unité de vente ou d'ouverture par le Franchisé d'une seconde Unité de vente, à moins que les Parties n'en conviennent préalablement autrement.

Le Franchisé s'oblige à payer le Droit d'entrée en une seule fois, au plus tard au jour de la signature du présent Contrat. Le Droit d'entrée ne constitue pas une avance sur la Redevance, et ne viendra pas en déduction du paiement des Redevances et de toutes autres sommes qui viendront à être dues par le Franchisé au Franchisé pendant la durée du Contrat.

Si pour quelques raisons que ce soit, le Franchisé n'ouvre pas d'Unité de vente, alors que les présentes ont été signées, le montant indiqué en Annexe 7 sera considéré comme étant définitivement dû au Franchisé pour le travail qu'il aura effectué dans l'accompagnement du Franchisé.

22.2 Redevance mensuelle d'exploitation

En contrepartie des prestations assurées à son bénéfice par le Franchisé, telles que définies au présent Contrat, du droit d'utiliser la Marque et les Signes Distinctifs, le Franchisé

Le Franchiséur

CS

SL

SL

Le Franchisé est informé par le Franchiseur que son installation et ouverture de l'Unité de vente est conditionnée par :

- La déclaration auprès de la direction départementale de la cohésion sociale et de la protection des populations (DDCSPP) d'un établissement préparant, traitant, transformant, manipulant, entreposant, exposant, mettant en vente ou vendant des denrées animales ou d'origine animale, ET
- Le suivi par l'Exploitant ou par l'un de ses salariés d'une formation spécifique en matière d'hygiène alimentaire.

24.3 Boissons alcoolisées

En cas de vente de boissons alcoolisées sur place ou à emporter :

- L'obtention d'un permis d'exploitation qui est délivré à l'issue d'une formation et d'une licence restreinte ou licence III permettant d'ouvrir un débit de boissons fermentées non distillées à consommer sur place (dites du 3ème groupe, telles que vin, bière, cidre, poire par exemple), en cas de vente de boissons alcoolisées sur place et à emporter ; OU
- L'obtention d'une petite licence à emporter (s'agissant des boissons sans alcool et des boissons fermentées non distillées (dites du 3ème groupe telles que vin, bière, cidre, poire par exemple) ou d'une licence à emporter (en cas de vente de toute boisson dont la consommation est autorisée, sans limitation de titrage d'alcool) en cas de vente à emporter uniquement ; ET
- La déclaration d'ouverture d'un débit de boissons à consommer sur place ou à emporter à la Mairie 15 jours avant le début d'exploitation du débit de boissons.

24.4 Données personnelles

En cas de collecte des données personnelles des Clients, le Franchisé s'engage à respecter la réglementation en vigueur applicable aux traitements de données à caractère personnel, et notamment, la Loi n°78-17 du 6 janvier 1978 dite Loi Informatique et Libertés et le Règlement (UE) 2016/679 du 27 avril 2016 sur la protection des données personnelles.

Le Franchisé devra à ce titre informer les personnes concernées des traitements de données à caractère personnel dont elles font l'objet, ainsi que de la base juridique et des finalités de ces traitements, des catégories de destinataires auxquels les données seront destinées, des durées de conservations, d'un éventuel transfert de données, et des mesures propres à en garantir la confidentialité et la sécurité. Le Franchisé devra également informer les personnes concernées des droits dont elles disposent relativement aux traitements de leurs données, et de leur droit d'introduire une réclamation auprès de l'autorité de contrôle dans le cas où ces droits ne seraient pas respectés. Le Franchisé devra également s'assurer d'avoir recueilli le consentement clair et explicite des personnes concernées quant à l'utilisation qui sera faite de leurs données personnelles.

Si le Franchisé est amené à collecter des données personnelles, et dans le cadre de sa propre conformité, le Franchisé déclare tenir par écrit un registre des activités de traitement effectuées dans le cadre de son activité au sein du réseau de franchise comprenant :

Le Franchiseur

Le Franchisé

L'Exploitant

Confidentielles ». Les Parties conviennent que le contenu du présent Contrat et le contenu du Manuel Opératoire seront également traités en tant qu'Information Confidentielle.

Ne seront pas considérées ni protégées comme Informations Confidentielles toutes les Informations dont le Franchisé prouvera :

- (i) Qu'elles étaient dans le domaine public préalablement à leur divulgation par le Franchisé au Franchisé ; ou
- (ii) Qu'elles sont tombées dans le domaine public postérieurement à la divulgation par le Franchisé au Franchisé, mais en l'absence de violation de la présente clause ou de négligence qui soit imputable au Franchisé.

Le Franchisé, ses dirigeants, associés, actionnaires et salariés dont il se porte fort, ainsi que l'Exploitant s'engagent à ce que les Informations Confidentielles :

- (i) Soient protégées et gardées strictement confidentielles et soient traitées avec le même degré de précaution et de protection que le Franchisé, ses dirigeants, associés ou actionnaires, accorde à ses propres informations confidentielles de même importance, et à minima avec un degré de précaution et de protection raisonnable ;

- (ii) Ne soient divulguées qu'aux seuls membres de son personnel ayant à en connaître pour les besoins de l'exécution du Contrat, dûment informés du caractère strictement confidentiel de ces Informations Confidentielles, et ne soient utilisées par ces derniers que dans les conditions définies dans le présent Contrat ;
- (iii) Ne soient pas utilisées, totalement ou partiellement, directement ou indirectement, dans un autre but que l'exécution du Contrat sans le consentement préalable et écrit du Franchisé ;
- (iv) Ne soient pas divulguées, directement ou indirectement, à un tiers ou à une personne autre que le dirigeant, les associés ou actionnaires du Franchisé et celles mentionnées au paragraphe (ii) ci-dessus, sans l'autorisation préalable et écrite du Franchisé et à la condition que le tiers récipiendaire s'engage au préalable et par écrit à se soumettre aux mêmes obligations de confidentialité que celles contenues dans le présent Contrat ;
- (v) Ne soient ni copiées, ni reproduites de quelque manière que ce soit, sauf pour les besoins mentionnés au paragraphe (ii) ci-dessus, ni publiées, totalement ou partiellement, sans l'autorisation préalable et écrite du Franchisé.

Par ailleurs, les Informations Confidentielles sont protégées par le secret des affaires au sens de l'article L.151-1 et suivants du Code de commerce issus de la Loi n°2018-670 du 30 juillet 2018 relative à la protection du secret des affaires et il est par ailleurs rappelé aux Parties que toute atteinte au secret des affaires engage la responsabilité civile de son auteur.

En cas de non-respect de l'obligation de confidentialité prévue au présent Article, le Franchisé s'engage à payer au Franchisé, à titre de clause pénale, une somme de vingt-cinq mille (25.000) euros, sans préjudice de tous autres droits et recours du Franchisé.

Le Franchisé

CS

SR

SR

Dans le cadre d'une action relative à la prévention ou la cessation d'une atteinte à un secret des affaires, la Partie Divulgateur peut agir en justice notamment afin de :

- interdire la réalisation ou la poursuite des actes d'utilisation ou de divulgation d'un secret des affaires ;
- interdire les actes de production, d'offre, de mise sur le marché ou d'utilisation des produits résultant de manière significative de l'atteinte au secret des affaires ou l'importation, l'exportation ou le stockage de tels produits à ces fins ;
- ordonner la destruction totale ou partielle de tout document, objet, matériel, substance ou fichier numérique contenant le secret des affaires concerné ou dont il peut être déduit ou, selon le cas, ordonner leur remise totale ou partielle au demandeur ;
- ordonner que les produits résultant de manière significative de l'atteinte au secret des affaires soient rappelés des circuits commerciaux, écartés définitivement de ces circuits ou modifiés.

Le Franchisé se réserve en outre la possibilité de demander le versement d'une indemnité en réparation du préjudice subi du fait de l'atteinte constatée au secret des affaires. L'obligation de confidentialité prévue au présent Article s'applique pendant toute la durée du Contrat et pendant une durée de dix (10) ans suivant l'expiration ou la résolution du Contrat, indépendamment de la cause de la résolution.

29. NON-CONCURRENCE

Le Franchisé transmet au Franchisé un Savoir-Faire substantiel, matérialisé par le Manuel Opératoire, indispensable à la mise en œuvre du Contrat, qui appartient au Franchisé, pour la réalisation duquel d'importants investissements ont été consentis, qui n'était pas à la disposition du Franchisé avant la signature du Contrat.

30. NON-CONCURRENCE POST-CONTRACTUELLE

Afin de préserver l'originalité du Concept, la notoriété des Marques, le savoir-faire et la réputation du Réseau, l'expiration ou la résolution du Contrat, quelle qu'en soit la cause, mettra à la charge du Franchisé, ainsi que ses dirigeants, salariés et associés ou actionnaires dont il se porte fort, et l'Exploitant, pendant une durée d'un (1) an à compter de la date à laquelle le Contrat aura effectivement pris fin de :

- créer, d'adhérer ou de participer de quelque manière que ce soit, directement ou indirectement, de manière active ou donner des conseils, à l'activité d'une entité concurrente du Franchisé, et notamment une activité de restauration sur le même segment de marché que celui du Franchisé, offrant les mêmes Produits ou des produits similaires, et se rapprochant du même style de concept ;
- créer ou adhérer à un réseau concurrent ou à un circuit de distribution, quelles qu'en soient la forme ou les modalités, concernant l'exploitation d'un établissement concurrent sauf autorisation expresse et écrite du Franchisé ;

étant précisé que la présente clause se limite au Local.

L'expression « *entité concurrente* » du Franchisé s'entend au sens du présent Article de toute société, association, organisme ou regroupement de commerçants indépendants, quelle que soit sa forme juridique, exploitant directement ou indirectement sous une enseigne commune une activité de commercialisation de tout ou partie des Produits offerts à la commercialisation par le Franchisé à la date de la résolution ou l'expiration du Contrat, ou de produits similaires.

En cas d'infraction aux dispositions du présent Article, le Franchisé pourra, avec une mise en demeure préalable, saisir la juridiction des référés afin de faire valoir ses droits au vu des dispositions qui précèdent, et requérir la condamnation du Franchisé au paiement d'une somme forfaitaire de 25.000 € (vingt-cinq mille Euros) à titre de clause pénale, sans préjudice de tous autres dommages et intérêts.

Les Parties reconnaissent que le respect de cet engagement de non-concurrence qui matérialise une condition essentielle et déterminante de la conclusion du Contrat, est indispensable à la préservation du Savoir-faire confidentiel, substantiel et identifié qui lui a été transmis dans le cadre de l'exécution des présentes par le Franchisé, ainsi que de la réputation et de l'identité du Réseau.

31. RESPONSABILITE

Le Franchisé

Le Franchisé

L'Exploitant

32.2. *Intuitu Personae* vis-à-vis du Franchisé et de l'Exploitant

Le présent Contrat est conclu en considération des qualités et compétences particulières du Franchisé et de l'Exploitant, dûment constatées par le Franchiséur.

Tout changement dans la gérance ou la direction de l'entreprise du Franchisé, ou dans la personne de l'Exploitant pour quelque cause que ce soit, devra immédiatement être notifié au Franchiséur par lettre recommandée avec avis de réception en précisant les noms et coordonnées du candidat pressenti, lequel sera présenté au Franchiséur préalablement à son entrée en fonction.

Le Franchiséur disposera d'un délai d'un (1) mois à compter de la réception de la notification susvisée pour faire connaître au Franchisé sa décision d'agréer ou de refuser d'agréer le nouveau dirigeant. Le Franchiséur dispose d'un pouvoir discrétionnaire en la matière, et ne sera en aucun cas tenu de motiver sa décision.

En l'absence de réponse du Franchiséur dans le délai précité, le candidat sera réputé agréé. Sauf dérogation motivée, le nouveau dirigeant devra en pareille hypothèse suivre un stage de formation initiale comme il est dit à l'Article « *Formation initiale* », et devra s'acquitter du paiement de ladite formation auprès du Franchiséur tel que précisé à l'Annexe 4.

En cas de refus exprès d'agréement du nouveau dirigeant dans le délai précité, le Contrat pourra être résolu par le Franchiséur suivant les conditions et modalités exprimées à l'Article « *Résolution unilatérale conventionnelle du Contrat* ».

32.3. Cession et transmission du contrat de Franchise - Procédure d'agréement

Le présent Contrat étant conclu *intuitu personae* vis-à-vis du Franchisé et de l'Exploitant, le Franchisé et l'Exploitant s'interdisent de céder ou de transférer, à titre gratuit ou onéreux, à quelque personne, à quelque titre et de quelque manière que ce soit (et notamment sous forme de cession ou de mise en location gérance du fonds de commerce du Franchisé, d'apport en société, de cession de titres ou de changement de contrôle de l'entreprise Franchisée) les droits et obligations en résultant sans l'accord exprès, préalable et écrit du Franchiséur.

L'agréement du Franchiséur devra être donné ou refusé dans un délai maximum d'un (1) mois à compter de la réception de la notification qui lui aura été adressée à cet effet par le Franchisé par lettre recommandée avec accusé de réception.

La notification doit contenir l'information suivante : nature de l'opération envisagée, prix, délai de paiement et autres conditions de l'opération (y compris des garanties données ou reçues), nom et prénom du successeur pressenti ou dénomination sociale, adresse, date et lieu de naissance pour une personne physique et identification (numéro SIRET) pour une personne morale.

Le Franchiséur



33. FORCE MAJEURE

Si, en raison d'un événement considéré comme un cas de force majeure au sens de l'article 1218 du Code Civil, l'une ou l'autre des Parties était dans l'impossibilité d'exécuter ses obligations, l'exécution des obligations serait suspendue temporairement pendant la durée de cette impossibilité sans que l'une des Parties ne puisse rechercher la responsabilité de l'autre.

En tout état de cause, si cet événement devait avoir une durée d'existence supérieure à trois (3) mois, le Contrat pourrait être résolu, sur l'initiative de l'une ou l'autre des Parties sans droit à indemnités de part et d'autre. La résolution peut avoir lieu après la mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception, avec un préavis de quinze (15) jours.

Sont notamment assimilés à des cas de force majeure à titre indicatif les événements suivants :

- Guerre (déclarée ou non), conflit armé ou menace sérieuse de conflit armé (y compris, mais sans limitation, agression, blocus, embargo militaire), hostilités, invasion, acte d'un ennemi étranger, mobilisation militaire de grande envergure ;
- Guerre civile, émeute, révolution, rébellion, force militaire ou usurpation de pouvoir, insurrection, désordre ou chaos social, violence perpétrée par la foule, acte de désobéissance contre l'autorité de l'Etat ;
- Acte de terrorisme, sabotage ou piraterie ;
- Acte de l'autorité, qu'elle soit légitime ou non, soumission à toute loi ou ordre, règle, règlement ou directive émanant d'un gouvernement, couvre-feu, expropriation, spoliation, saisie de biens, réquisition, nationalisation ;
- Calamité, peste, épidémie, catastrophe naturelle, y compris mais sans limitation, orage violent, cyclone, typhon, tornade, blizzard, tremblement de terre, éruption volcanique, glissement de terrain, raz de marée, tsunami, inondation, dommage ou destruction causé par la foudre, sécheresse ;
- Explosion, incendie, destruction de machines, d'équipements, d'usines et de tous types d'installations ;
- Conflits sociaux généralisés, y compris mais sans limitation, boycott, grève et lock out, grève du zèle, occupation d'usines et de locaux ;
- Indisponibilité technique, épuisement des stocks et retards éventuels des fournisseurs.

34. IMPREVISION

Le présent Contrat exclut expressément le régime légal de l'imprévision prévu à l'article 1195 du Code Civil pour toutes les relations entre le Franchisé et le Franchiseur et le Franchisé renonce donc chacun à se prévaloir des dispositions de l'article 1195 du Code civil et du régime de l'imprévision qui y est prévu, s'engageant à assumer leurs obligations même si l'équilibre contractuel se trouve bouleversé par des circonstances qui étaient imprévisibles lors de la conclusion du Contrat, quand bien même leur exécution s'avérerait excessivement onéreuse et à en supporter toutes les conséquences économiques et financières.

Le Franchiseur

Le Franchisé

L'Exploitant

- En cas de violation de l'Article « Intuitu personae » ;
 - En cas de violation de l'Article « Respect des lois, des règlements et des usages professionnels » ;
 - En cas de divulgation du savoir-faire ;
 - Défaut d'assurance ou de communication de la police d'assurance ;
 - Refus d'agrément par le Franchisé ou le Franchisant ;
 - Refus ou absence d'agrément du successeur pressenti du Franchisé tel que précisé à l'Article « Cession et transmission du contrat de franchise - Procédure d'agrément » ;
 - Défaut du paiement du droit d'entrée ;
 - Défaut de paiement d'une seule échéance ou plus de la redevance mensuelle ;
 - Ouverture d'une procédure collective, d'une procédure de sauvegarde, de redressement judiciaire ou de toute autre procédure équivalente à l'encontre du Franchisé, sous réserve des dispositions d'ordre public ;
 - Ou si aucune mesure ne peut être prise pour remédier au manquement constaté du Franchisé aux dispositions du présent Contrat.
- Le Franchisé reconnaît que la résolution du Contrat, pour quelque cause que ce soit, même à l'initiative du Franchisé, ne peut donner lieu au versement d'une quelconque indemnité au profit du Franchisé, ni à aucun remboursement de la part du Franchisé, notamment mais pas exclusivement, des sommes versées au titre des droits d'entrée et des redevances mensuelles d'exploitation.

38. CONSÉQUENCES DE LA CESSATION DU CONTRAT

L'expiration ou la résolution du présent Contrat, pour quelque cause que ce soit, entraînera les conséquences suivantes :

- Le Franchisé cessera immédiatement l'exploitation du Concept, du Savoir-faire et l'utilisation des Marques ainsi que l'exercice de ses activités sous l'enseigne BALL BOWLS. Il devra, de ce fait, se défaire dans un délai de trente (30) jours à compter de l'expiration ou de la résolution du Contrat, de tous les éléments et Signes Distinctifs y liés, ainsi que de tous les documents portant lesdites Marques, ou autres Signes Distinctifs. Le Franchisé s'engage notamment à procéder à la dépose des enseignes et signalétiques à ses frais.

Le Franchisé devra en outre cesser l'utilisation des recettes transmis dans le cadre du savoir-faire et informé à ce titre par le Franchisé que l'utilisation du Savoir-faire au-delà du terme contractuel cause un préjudice conséquent au Franchisé, constitue un acte de concurrence déloyale et ouvre droit au Franchisé aux dommages et intérêts. Il est précisé que le Franchisé pourra visiter le Local afin de s'assurer que le Franchisé a scrupuleusement respecté ses obligations, et le cas échéant, se faire assister ou représenter par un huissier de justice mandaté à cet effet.

40. MODIFICATIONS

Toute modification du Contrat ne sera effective à moins d'être écrite et signée par un représentant habilité de chaque Partie.

41. NULLITE ET INDEPENDANCE DES CLAUSES

L'annulation de l'une des stipulations du présent Contrat ne peut entraîner l'annulation de celui-ci dans son ensemble.

En cas d'annulation d'une des stipulations du présent Contrat, les Parties s'efforceront de négocier une clause économiquement équivalente.

42. DROIT APPLICABLE - LANGUE DU CONTRAT

De convention expresse entre les Parties, le présent Contrat est régi et soumis au droit français.

Il est rédigé en langue française.

Dans le cas où il serait traduit en une ou plusieurs langues, seul le texte français ferait foi en cas de litige.

43. ATTRIBUTION DE JURIDICTION - REGLEMENT DES LITIGES

Pour tous litiges et actions relatifs directement ou indirectement à la validité, à l'interprétation, à l'exécution et à la cessation du contrat, à ses suites et aux contrats conclus en son application, et notamment ou indirectement aux relations commerciales ayant existé entre les parties, à leur exécution, aux modalités ou aux conséquences de leur cessation ou de leur rupture, que la cause de ces litiges ou actions soit la responsabilité contractuelle ou délictuelle, le droit commun, de la concurrence, des pratiques restrictives ou autre, le Tribunal de commerce de Bordeaux sera seul compétent, même en cas d'appel en garantie, ou de pluralité de défendeurs, et d'action en référé.

Les Parties s'obligent cependant, et préalablement à tout recours au juge, à négocier dans un esprit de loyauté et de bonne foi un accord amiable en cas de survenance de tout conflit résultant ou en lien avec la validité, l'interprétation, l'exécution, la non-exécution ou la résolution du Contrat.

La Partie souhaitant mettre en œuvre le processus de négociation devra en informer l'autre Partie par lettre recommandée avec accusé de réception en indiquant les éléments du conflit.

Les Parties conviennent que participeront à ce processus de négociation les représentants de chaque Partie tels que désignés en tête du présent Contrat ainsi que leurs conseils respectifs.

Le Franchiséur

CS

Le Franchisé

39

L'Exploitant

SR

PAGE DE SIGNATURES

En trois (3) exemplaires originaux

Fait à Bordeaux
Le 28/03/2022

LE FRANCHISEUR

O.B.B.

ORIGINAL
BALI BOWLS

4 rue Gaston Larre
64200 BIARRITZ
850 152 323 RCS Bayonne

L'EXPLOITANT



LE FRANCHISE



Le Franchiseur



Le Franchisé



41

L'Exploitant

