

## La clause de formation permanente dans le contrat de franchise

### LA CLAUSE DE FORMATION PERMANENTE DANS LE CONTRAT DE FRANCHISE

Il est très fréquent de rencontrer une clause de formation permanente au sein d'un contrat de franchise.

En effet, le contrat de franchise est un contrat de transmission de savoir-faire qui implique obligatoirement une phase de formation initiale. Le savoir-faire et par conséquent la formation sont ainsi des éléments centraux de ce contrat.

Certains contrats de franchise peuvent ainsi prévoir par une clause, une formation dite «permanente» ou «continue» permettant au franchisé de suivre les évolutions du savoir-faire. Cela permet ainsi au franchisé de mettre à jour ses connaissances et ses compétences afin d'homogénéiser le réseau de franchise.

#### Définition de la clause de formation permanente dans le contrat de franchise

La clause de formation permanente est une clause du contrat de franchise offrant au franchisé, durant toute la durée du contrat, l'accès à des sessions de formation lui permettant d'être à jour des évolutions du savoir-faire ou même d'améliorer certaines de ses compétences.

Une telle clause dans un contrat de franchise fait donc peser une obligation de formation à la charge du franchiseur et au profit du franchisé. La majorité des réseaux de franchise prévoit une telle clause dans ses contrats puisque le franchiseur a l'obligation de maintenir son savoir-faire tout au long du contrat, ce qui peut le conduire à des améliorations ou des évolutions.

#### Les précautions à prendre en matière de clause de formation permanente

Le franchisé doit être très vigilant en présence d'une clause de formation permanente, clause extrêmement importante dans un contrat de franchise. La rédaction de cette dernière doit ainsi être très précise afin que la formation offerte soit réellement utile et nécessaire pour le franchisé.

Dès lors, il peut être intéressant pour le franchisé de voir apparaître certains éléments au sein de cette clause tels que :

- Le coût de la formation (mais surtout qui doit supporter ce coût)
- Le bénéficiaire de la formation : le franchisé et/ou ses salariés
- Le calendrier des sessions de formation ou leur fréquence
- La durée des sessions de formation
- Le contenu de la formation : objet des sessions (découverte d'un nouveau produit, d'une nouvelle norme de sécurité, d'une nouvelle technique, réactualisation des connaissances...)
- Le lieu : chez le franchisé, école de formation dédiée, séminaire à l'étranger...
- Le caractère obligatoire ou facultatif de la formation

Le franchisé doit garder en tête qu'il est très important de quantifier le contenu de la formation permanente offerte par le réseau mais surtout l'intérêt qu'elle peut lui apporter. Elle peut alors être un élément de choix lorsqu'il hésite entre deux réseaux de franchise.

Le franchisé doit également être vigilant sur le fait que si parfois, le franchiseur finance lui-même la formation et

prend même en charge les frais annexes, cela n'est pas toujours le cas. Ainsi, les frais annexes sont la plupart du temps à la charge des franchisés et il convient de leur conseiller de les budgéter.

**Novembre 2012**

**Gilles Menguy**

**Avocat & Solicitor, GM Avocats**

**[gmenguy@gm-avocats.com](mailto:gmenguy@gm-avocats.com)**