

HÔTEL DES VENTES DE VALENCE

352, rue Faventines - 26000 VALENCE

Tél : 04 75 56 58 27 - Fax : 04 75 55 26 61

David MONTEILLET

Commissaire-priseur judiciaire

judiciaire@enchères-valence.com

DRÔME ENCHÈRES VALENCE

Société de Ventes Volontaires N° 2002-266

info@enchères-valence.com

CAHIER DES CHARGES

VENTE AUX ENCHÈRES PUBLIQUES DU FONDS DE COMMERCE

De la SARL JFC

La Raffinerie

8, allée de l'Épervière

26000 VALENCE

Adresse physique :

2, rue Topaze

26320 SAINT MARCEL LES VALENCE

Vente aux enchères publiques du 25 novembre 2025 à 14h30

Conformément au jugement du Tribunal de commerce de Romans sur Isère en date du
1^{er} octobre 2025 demandant la vente aux enchères publiques.

VALEUR DES ACTIFS MOBILIERS CORPORELS
en date du 1^{er} août 2025.

38 080 € / 12 865 €

**MISE A PRIX DES ACTIFS MOBILIERS
CORPORELS & INCORPORELS**

70 000 €

CONDITIONS DE VENTE DU FONDS DE COMMERCE DE LA SARL JFC

La vente a lieu au comptant. L'adjudicataire paiera en sus des enchères les frais de 14.28 %. Le transfert de propriété n'interviendra qu'après paiement complet du prix. La vente ne concerne que le fonds de commerce et les actifs mobiliers mentionnés dans l'inventaire annexé en conformité avec le contrat de bail (cf document joint) commençant à courir à compter du 5 décembre 2024 pour se terminer le 4 décembre 2033, reconduit par tacite reconduction. Le commissaire-priseur ne saurait être tenu pour responsable des modifications apportées au contrat de bail dont il n'aurait pas été informé. L'adjudicataire est réputé avoir pris connaissance de cette disposition.

L'adjudicataire devra prendre le fonds de commerce mis en vente dans l'état où il se trouve le jour de l'adjudication, sans pouvoir exercer aucun recours contre le liquidateur.

L'adjudicataire a pris connaissance que les salariés licenciés pourront demander leur réintégration pour un poste équivalent et à qualification équivalente.

Une fois l'adjudication prononcée, la vente devient définitive, sans possibilité de rétractation

L'adjudicataire est réputé avoir pris connaissance du fait qu'il fera son affaire personnelle du renouvellement des baux et des prétentions des bailleurs. L'adjudicataire sera tenu d'exercer toutes les charges et conditions des baux. Il devra également s'acquitter, à compter du jour de l'adjudication, des contributions, taxes, redevances auxquelles l'exploitation du fonds pourra donner lieu ; satisfaire à toutes les charges s'agissant de l'eau, de l'électricité, du gaz et de tous services publics ; exécuter en lieu et place du débiteur toutes les polices d'assurance souscrites ; le tout de manière que le liquidateur ne soit jamais inquiété ou recherché à ce sujet. L'adjudicataire a pris connaissance que le personnel a été licencié mais qu'il devra s'engager en application de l'article 1233-45 du code de travail à respecter la priorité de réembauche dont pourrait se prévaloir chaque salarié durant l'année qui suit la fin de leur préavis et concernant les postes compatibles avec leur qualification ainsi que celle qu'il pourrait avoir acquise après leur licenciement. Il est indiqué que Me Philippe SERRANO est dans l'impossibilité de communiquer un bilan ou compte de résultats. Que les seuls chiffres fournis ne sont indiqués qu'au titre de simples renseignements sous les plus expresses réserves et sans que Me Philippe SERRANO soit en mesure d'en garantir l'exactitude et la sincérité.

Le maire dispose d'un délai de trente jours à compter de l'adjudication pour notifier, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par voie électronique sa décision de se substituer à l'adjudicataire. La substitution de la commune à l'adjudicataire ne peut intervenir qu'au prix et aux conditions de la dernière enchère ou de la surenchère.

La vente se déroulera de la façon suivante : vente en un lot unique des actifs mobiliers corporels et incorporels sur la mise à prix de 70 000 €.

S.C.P. X. de LOSTALOT - D. MONTEILLET
Commissaires Priseurs Associés
352, rue Faventines - 26000 VALENCE
Tél. 04 78 59 59 27

TRIBUNAL DE COMMERCE DE ROMANS

LIQUIDATION JUDICIAIRE

SARL JFC
LA RAFFINERIE
8 allée de l'Epervière

26000 VALENCE

ORDONNANCE

NOUS, Jean Paul BONNARD, Juge-Commissaire de la liquidation judiciaire de la SARL JFC ;

VU la requête présentée par Maître Philippe SERRANO, Liquidateur ;

VU les dispositions des articles L642-19, L642-19-1 et L642-20 du Code de Commerce ;

APRES avoir dument convoqué le représentant légal de la société débitrice afin qu'il soit entendu en ses observations au Tribunal de commerce de ROMANS ;

VU l'offre d'acquisition de la SAS NICOLAS ;

CONSIDERANT que celle-ci n'a pas versée le montant du dépôt de garanti requis entre les mains de Maître Philippe SERRANO ;

ORDONNONS la réalisation aux enchères publiques du fonds de commerce dépendant de l'actif de la liquidation judiciaire aux conditions suivantes :

- mise à prix : 70 000.00 euros

ORDONNONS la répartition du prix de cession obtenu à la suite de cette adjudication de la façon suivante :

- éléments corporels :	50	%
- éléments incorporels :	50	%

PRENONS acte du fait que la licence de 4^e catégorie qui était utilisée par l'entreprise n'est pas un actif de celle-ci mais qu'elle avait été mise à la disposition de la SARL JFC par la société FRANCE BOISSON au titre d'un prêt à usage en contrepartie d'un contrat d'approvisionnement exclusif en alcool ;

MISSIONNONS pour préparer et procéder à ces ventes la SCP DE LOSTALOT & MONTEILLET.

TRIBUNAL DE COMMERCE DE ROMANS

Liquidation judiciaire

**SARL JFC
LA RAFFINERIE
8 allée de l'Épervière**

26000 VALENCE

REQUETE

Présentée par Maître Philippe SERRANO
Agissant en qualité de Liquidateur,
Suivant jugement du 17 juillet 2025,
à
Monsieur Jean Paul BONNARD
Juge-Commissaire

Remis à l'accueil le

09 SEP. 2025

GREFFE TRIBUNAL DE COMMERCE
ROMANS-SUR-ISERE

OBJET DE LA REQUETE

Il dépend de l'actif de la liquidation judiciaire un fonds de commerce de Vente de boissons alcoolisées, bar d'ambiance sis à l'adresse figurant en tête de la présente requête.

Le paiement des loyers n'est plus assuré depuis l'ouverture de la liquidation judiciaire.

En application des dispositions de l'article L.642-19 du Code de Commerce, un fonds de commerce est susceptible d'être exposé aux enchères publiques ou cédé de gré à gré.

Selon le soussigné, la vente aux enchères publiques doit être la règle dans un souci de transparence et de morale des affaires; la cession de gré à gré doit cependant être examinée avec attention si elle est de nature à permettre un meilleur apurement du passif.

Avant de prendre une décision concernant les modalités de réalisation des actifs inventoriés, il est nécessaire que Monsieur le Juge Commissaire Jean Paul BONNARD entende en ses observations le représentant légal de la société débitrice, en son cabinet au Tribunal de commerce.

EN CONSEQUENCE, en application de l'article R642-37-2 du Code de Commerce, le soussigné prie le greffier de convoquer par voie de lettre recommandée avec accusé de réception :

Monsieur Fabrice JONCART
101 avenue de la Libération
26000 VALENCE

VALENCE, le 7 août 2025

Le Liquidateur,

Philippe SERRANO

Philippe SERRANO
MANDATAIRE JUDICIAIRE
L'Impérial
350, avenue Victor HUGO
26000 VALENCE

Extrait Kbis

EXTRAIT D'IMMATRICULATION PRINCIPALE AU REGISTRE DU COMMERCE ET DES SOCIETES
à jour au 11 juillet 2025

IDENTIFICATION DE LA PERSONNE MORALE

<i>Immatriculation au RCS, numéro</i>	934 250 697 R.C.S. Romans
<i>Date d'immatriculation</i>	18/10/2024
<i>Dénomination ou raison sociale</i>	J F C
<i>Forme juridique</i>	Société à responsabilité limitée
<i>Capital social</i>	30 000,00 Euros
<i>Adresse du siège</i>	8 Allée de l'Epervière 26000 Valence
<i>Activités principales</i>	Vente de boissons alcoolisées et non alcoolisées sur place et à emporter, Restauration sur place ou à emporter, bar d'ambiance.
<i>Durée de la personne morale</i>	Jusqu'au 18/10/2123
<i>Date de clôture de l'exercice social</i>	31 décembre
<i>Date de clôture du 1er exercice social</i>	31/12/2025

GESTION, DIRECTION, ADMINISTRATION, CONTROLE, ASSOCIES OU MEMBRES

Gérant

<i>Nom, prénoms</i>	DEVAUX Jérôme
<i>Date et lieu de naissance</i>	Le 17/12/1980 à Orange (84)
<i>Nationalité</i>	Française
<i>Domicile personnel</i>	8 Allée de l'Epervière 26000 Valence

Gérant

<i>Nom, prénoms</i>	JONCART Fabrice
<i>Date et lieu de naissance</i>	Le 25/10/1977 à Lyon 2ème (69)
<i>Nationalité</i>	Française
<i>Domicile personnel</i>	101 Avenue de la Libération 26000 Valence

Gérant

<i>Nom, prénoms</i>	JOMARD Clément
<i>Date et lieu de naissance</i>	Le 13/09/1979 à Courbevoie (92)
<i>Nationalité</i>	Française
<i>Domicile personnel</i>	8 B Impasse Marcel Pagnol 07130 Saint-Péray

RENSEIGNEMENTS RELATIFS A L'ACTIVITE ET A L'ETABLISSEMENT PRINCIPAL

<i>Adresse de l'établissement</i>	2 Rue Topaze 26320 Saint-Marcel-lès-Valence
<i>Nom commercial</i>	LA RAFFINERIE
<i>Enseigne</i>	LA RAFFINERIE
<i>Activité(s) exercée(s)</i>	Restauration sur place ou à emporter. Vente de boissons alcoolisées et non alcoolisées
<i>Date de commencement d'activité</i>	30/12/2024
<i>Déclaration, autorisation, titre ou diplôme</i>	
<i>Autorité</i>	Mairie de Saint Marcel les Valence
<i>Date de délivrance</i>	16/12/2024
<i>Origine du fonds ou de l'activité</i>	Achat
<i>Précédent exploitant</i>	

Greffé du Tribunal de Commerce de Romans

13 Rue Capitaine Bozambo
26100 ROMANS-SUR-ISERE

N° de gestion 2024B01783

Dénomination

GIPARAJE 26

Adresse

2 Rue Topaze Zac 2000 26320 Saint-Marcel-lès-Valence

Numéro unique d'identification

821 790 565

Nom du journal d'annonces légales

Drôme Info Hebdo

Date de parution

09/01/2025

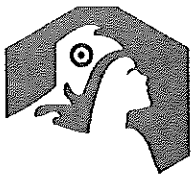
Mode d'exploitation

Exploitation directe

Le Greffier



FIN DE L'EXTRAIT



GREFFE DU TRIBUNAL
DE COMMERCE
ROMANS

Etat certifié d'inscription(s)

Du chef de : J F C

Adresse : 8 Allée de l'Epervière 26000 VALENCE

N° unique d'identification : 934250697

Ainsi dénommé(e), qualifié(e), domicilié(e) et orthographié(e), et non autrement.

État des inscriptions de nantissements (conventionnels et judiciaires) du fonds de commerce

Articles L. 142-3 et R. 521-2, 4° du code de commerce

Inscription n°2025N000017 prise le 10/01/2025

En vertu : Acte sous seing privé en date du 10/12/2024.
Au profit de : Caisse de Crédit Agricole Mutuel CAISSE REGIONALE DE CREDIT AGRICOLE MUTUEL SUD RHONE ALPES, 12 Place de la Résistance 38000 GRENOBLE
N° unique d'identification : 402121958. RCS (Ville) : Grenoble
Election de domicile du créancier : En son agence. 290 Rue Faventines 26000 VALENCE
Contre : Société à responsabilité limitée J F C, 8 Allée de l'Epervière 26000 VALENCE
N° unique d'identification : 934250697. RCS (Ville) : Romans
Existence d'autres dispositions particulières entre les parties : Non
Description : Un fonds de commerce Vente de boissons alcoolisées et non alcoolisées sur place et à emporter, restauration sur place et à emporter, bar d'ambiance sous le nom de J F C "LA RAFFINERIE" le tout sans exception ni réserve
Adresse : Zae 2000 Rue Topaze 26320 SAINT-MARCEL-LES-VALENCE
Autres éléments : PRET N° 00003896015

Montant : 428 000,00 EUR
Date de son exigibilité (ou éléments permettant de la déterminer) : 05/12/2031
Taux d'intérêts : 3.550 %

Inscription n°2025N000045 prise le 21/01/2025

En vertu : Acte sous seing privé en date du 10/01/2025.
Au profit de : Société anonyme à conseil d'administration BANQUE CIC EST, 31 Rue Jean Wenger Valentin 67000 STRASBOURG
N° unique d'identification : 754800712. RCS (Ville) : Strasbourg
Election de domicile du créancier : BANQUE CIC EST. 31 Rue Jean Wenger Valentin 67000 STRASBOURG
Contre : Société à responsabilité limitée J F C, 8 Allée de l'Epervière 26000 VALENCE
N° unique d'identification : 934250697. RCS (Ville) : Romans
Existence d'autres dispositions particulières entre les parties : Non
Description : Un fonds de commerce Vente de boissons alcoolisées et non alcoolisées sur place et à emporter, Restauration sur place ou à emporter, bar ambiance sous le nom LA RAFFINERIE SAINT MARCEL LES V avec tout ce qu'il comprend actuellement et pourra comprendre par la suite
Adresse : 2 Rue Topaze 26320 SAINT-MARCEL-LES-VALENCE
Autres éléments : PRET BRASSERIE HEINEKEN N°300873344100022852301

Montant : 60 565,00 EUR
Date de son exigibilité (ou éléments permettant de la déterminer) : 25/01/2030
Taux d'intérêts : 5 %

RANG NANTISSEMENT 2

État des inscriptions du privilège de nantissement judiciaire

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune inscription de privilège de nantissement judiciaire (Articles L. 531-1 et suivants et R. 531-1 et suivants du code des procédures civiles d'exécution).

État des inscriptions du privilège de nantissement sur fonds artisanal

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune inscription de privilège de nantissement de fonds artisanal (loi du 05 juillet 1996).

Pour état conforme au registre tenu au greffe du tribunal de commerce de Romans sur Isère

Requis par : PM J F C

Arrêté à la date du : 03/10/2025



GREFFE DU TRIBUNAL DE COMMERCE ROMANS

État des inscriptions du privilège de nantissement sur fonds agricole

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune inscription de privilège de nantissement de fonds agricole (article L311-3 du code rural et de la pêche maritime).

État des inscriptions de privilèges du vendeur de fonds de commerce

Articles L. 141-6 du code de commerce et R. 521-2, 3° du code de commerce

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune inscription de privilège de vendeur de fonds de commerce (Articles L. 143-16 et suivants et R. 143-6 et suivants du code de commerce).

État des inscriptions du privilège de nantissement d'outillage et matériel d'équipement

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune inscription de privilège de nantissement d'outillage et matériel d'équipement (Articles L. 525-1 et suivants et R. 525-1 et suivants du code de commerce).

État des inscriptions de privilèges de la sécurité sociale et des régimes complémentaires

Articles L. 243-5, R. 243-46 du code de la sécurité sociale et R. 521-2, 14° du code de commerce

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune inscription de privilège général de la sécurité sociale et des régimes complémentaires (Articles L. 243-4 et suivants et R. 243-46 et suivants du code de la sécurité sociale).

État des inscriptions de privilèges du Trésor

Articles 1929 quater du code général des impôts, 396 bis du code général des impôts, annexe 2, 379 bis du code des douanes et R. 521 - 2, 13° du code de commerce

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune inscription de privilège général du trésor en matière fiscale (Article 396 bis du code général des impôts, annexe 2).

État des inscriptions de protêts et certificats de non-paiement

Articles L. 511-56, R. 511-4 du code de commerce, R. 131-49 du code monétaire et financier

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune inscription de protêt (Articles L. 511-52 et suivants et R. 511-2 du code de commerce).

État des certificats de non paiement de chèque

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucun certificat de non-paiement (Articles L. 131-69 et suivants, R. 131-49 et suivants du code monétaire et financier et R. 511-2 et suivants du code de commerce).

État des inscriptions d'opérations de crédit-bail en matière mobilière

Articles L. 313-10, R. 313-4 du code monétaire et financier et R. 521-2, 16° du code de commerce

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune publication de contrat de crédit bail (en matière mobilière) (décret du 4 juillet 1972).

Contrats de location en matière mobilière

Articles R. 521-2, 12°, L. 624-10 et R. 624-15 du code de commerce

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune publication de contrat de location (Article L. 624-10 et R. 624-15 du code de commerce).



GREFFE DU TRIBUNAL DE COMMERCE ROMANS

Clauses de réserve de propriété en matière mobilière

Articles R. 521-2, 12°, L. 624-10 et R. 624-15 du code de commerce

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune publication de contrat de vente avec clause de réserve de propriété (Article L. 624-10 et R. 624-15 du code de commerce).

État des inscriptions des warrants hôteliers et pétroliers

Articles L. 523-3 et R. 524-1 du code de commerce (abrogés)

Néant

État des inscriptions de mesures d'inaliénabilité

Articles R. 521-2, 11°, R. 626-25, R. 631-35 et R. 642-12 du code de commerce

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune publication de mesure d'inaliénabilité (Articles L. 626-14 et suivants et R. 626-25 et suivants du code de commerce).

Une copie du jugement prononçant l'inaliénabilité peut être obtenue directement auprès du greffe du tribunal de commerce ayant prononcé la mesure d'inaliénabilité, ou sur le site internet : <http://www.infogreffe.fr>

État des inscriptions de nantissements judiciaires de parts de sociétés civiles

Articles 53 à 57 du décret n° 78-704 du 3 juillet 1978 (abrogés) Article R. 532 - 3 et s. du code des procédures civiles d'exécution

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune inscription de privilège de nantissement judiciaire de parts sociales de société civile (Loi 91-650 du 9 juillet 1991 et décret 92-7555 du 31 juillet 1992).

Avertissement : • L'information d'un nantissement judiciaire de parts de société civile publié après le 1er janvier 2022 nécessite la consultation des actes déposés en annexe du RCS du siège de la société dont les parts sont nanties.

État des hypothèques fluviales

Articles R. 4122-3 du code des transports et R. 521-2 9° du code de commerce

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune inscription d'hypothèque fluviale (loi du 5 juillet 1917 modifiée en 1934, décret du 3 avril 1919 modifié par décret n° 60-1141 du 17 octobre 1940).

État des inscriptions de déclarations de créances

Articles L. 141-22 du code de commerce et R. 521-2, 5° du code de commerce

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune déclaration de créance (Articles L. 141-21, L. 141-22 et R. 143-10 du code de commerce).

État des inscriptions de prêts et délais

Articles L. 622-17, III, 2° et 3°, L. 631-14, R. 622-14 et R. 631-20 du code de commerce

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucun prêt autorisé ni délai de paiement (Articles L. 622-17 III 2° et R. 622-14 du code de commerce).

État des inscriptions de gage des stocks

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune inscription de privilège de gage des stocks (Articles L. 527-1 et suivants, et R. 521-1 et suivants du code de commerce).

État des inscriptions des arrêtés de traitement de l'insalubrité et de mise en sécurité

Articles L. 541-2 et L. 184-1 du code de la construction et de l'habitation et R. 521-2, 18° du code de commerce

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale ou de l'adresse sur laquelle l'information a été demandée, aucun arrêté pris en application de l'article L1331-28 du Code de la santé publique, L123-3 ou L511-2 du Code de la construction et de l'habitation (article L541-2 alinéa 2 et L541-3 du Code de la construction et de l'habitation).



GREFFE DU TRIBUNAL
DE COMMERCE
ROMANS

État des inscriptions d'hypothèques maritimes (à l'exclusion de celles qui portent sur les navires enregistrés au registre international français)

Articles R. 5114-14-1 du code des transports et R. 521-2, 6° du code de commerce

Néant

Ce résultat est délivré sous réserve de l'exactitude et de l'exhaustivité des données concernant les hypothèques maritimes enregistrées par les services des douanes avant le 1er janvier 2022 et n'engage pas la responsabilité du greffier.

État des inscriptions de gages sans dépossession

Article R. 521-2, 1° du code de commerce Décret n° 2006 - 1804 du 23 décembre 2006(abrogé) hors la catégorie 12 de l'arrêté du 1er février 2007 relatif à la nomenclature visée à l'article 2(6°) du décret n° 2006 - 1804 du 23 décembre 2006

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune inscription de gage sans dépossession (Décret no 2006-1804 du 23/12/2006)

État des inscriptions de tous actes ou jugements translatifs, constitutifs ou déclaratifs de propriété ou de droits réels portant sur un bateau

Articles L. 4121-2, R. 4121-1 du code des transports et R. 521-2, 8° du code de commerce

Néant

État des inscriptions de nantissements conventionnels de parts sociales (sociétés civiles, SARL, SNC)

Articles 1866 et 2355 du code civil et R. 521-2, 2° du code de commerce Catégorie 12 uniquement de l'arrêté du 1er février 2007 relatif à la nomenclature visée à l'article 2(6°) du décret n° 2006 - 1804 du 23 décembre 2006(abrogé)

Néant

État des inscriptions du privilège de nantissement sur parts sociales de société civile

Le greffier soussigné certifie qu'il n'existe du chef de la personne physique ou morale sur laquelle l'information a été demandée, aucune inscription de privilège de nantissement de parts sociales de société civile (articles 53 à 57 décret du 3 juillet 1978 loi du 4 janvier 1978).

État des inscriptions d'actes de saisie de bateaux

Articles R. 4123-6 du code des transports et R. 521-2, 10° du code de commerce

Néant

État des inscriptions d'actes de saisie sur les navires (à l'exclusion de ceux qui portent sur les navires enregistrés au registre international français)

Articles R. 5114-25 du code des transports et R. 521-2, 7° du code de commerce

Néant

État des saisies pénales de fonds de commerce

Articles 706-157 du code de procédure pénale et R. 521-2, 17° du code de commerce

Néant

État des inscriptions de warrants agricoles

Articles L. 342-4, R.342-1 du code rural et de la pêche maritime et R. 521-2, 15° du code de commerce

Néant

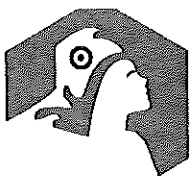
Avertissement : • Le présent état ne révèle que les inscriptions prises à compter du 01/01/2023, • Les publicités prises antérieurement au 01/01/2023 demeurent inscrites dans les registres tenus par les tribunaux judiciaires compétents pour les recevoir jusqu'au 31/12/2022.

Fait à Romans sur Isère, le 08/10/2025

Pour état conforme au registre tenu au greffe du tribunal de commerce de Romans sur Isère

Requis par : PM J F C

Arrêté à la date du : 03/10/2025



GREFFE DU TRIBUNAL
DE COMMERCE
ROMANS

Le Greffier



I - MOBILIER ET MATERIEL

+/- 200 verres toutes tailles

1 bar imitation métal type industriel longueur 11 m et 2 retours de 1 m chacun

1 petite pression à bière JAGERMEIFFER

1 ice crusher SANTOS

1 lave verre WINTERHALTER

1 vitrine à boissons à trois portes vitrées GANKO

1 vitrine à boissons à deux portes vitrées GANKO

1 vitrine à boissons à deux portes vitrées FRIONOR

3 vitrines à boissons à trois portes vitrées (sans marque apparente)

1 cave à vin FRIONOR

2 caves à vin (sans marque apparente)

Agencement d'arrière de bar avec étagères ; longueur +/- 10 m

1 tiroir caisse

1 étiqueteuse STAR TSP 100 III

+/- 30 seaux à champagne en plastique ou métal

1 téléviseur THOMSON

1 évier deux bacs inox

4 petites tablettes de commande dont 3 de marque APPLE

3 grandes tablettes de commande dont 2 de marque APPLE

1 table de mixage avec podium

2 égaliseurs ULTRAZONE BERHRINGER

1 table de mixage BERHRINGER Pro Mixer

1 table de mixage ZMX 862

1 caisson de basse

9 enceintes YAMAHA et MACKIE

3 baffles FROEL

1 écran tissu blanc

1 rétroprojecteur BENQ

1 jeu de lumière KNB

1 machine à fumée FOGBURST 900

98 tabourets métal type industriel

18 tables plateaux bois type mange-debout carrées

2 tables rectangulaires métal

5 tables carrées type guéridon

5 chaises métal Hesperide

9 chaises hautes en tissu

1 miroir circulaire		
1 casier porte-casque métal à 10 casiers		
1 casier porte-casque métal à 15 casiers		
1 stop trottoir		
1 porte-manteau		
2 extincteurs eau 6 litres		
1 alarme incendie EATON		
1 baril en métal		
EXTERIEUR		
8 chaises hautes en tissu		
35 chaises Hesperide		
8 mange-debout		
18 tables carrées pied central métal		
8 tables hautes rectangulaires		
1 canapé skai		
3 fauteuils skai		
7 fauteuils en rotin		
3 tables basses		
2 voiles de protection de terrasse		
BAR EXTERIEUR		
1 vitrine basse LINEA 4 à quatre portes vitrées pour boissons		
+/- 50 verres		
1 bar ; longueur 4 m + arrière bar type industriel		
1 extincteur à CO ² ; 2 kg		
1 grand téléviseur LG		
1 grand téléviseur TCL		
2 vases de jardin		
Divers petits vases décoratifs		
Dans la salle		
2 climatisations LG		
2 climatisations (sans marque apparente)		
TOILETTES		
2 sèche-mains JVD		
1 sèche main (sans marque apparente)		
CUISINE		
1 four ventilé mixte inox sur support métal COMBISTAR BX + support métal		
1 friteuse double inox ANGELO PO		
1 friteuse simple inox deux bacs BERTOS		
1 plancha inox (sans marque apparente)		
1 plaque vitro céramique		
1 plancha inox BERTO'S		

1 cellule réfrigérée AFINOX à six tiroirs, groupe interne		
1 micro ondes SHARP		
1 congélateur top LIEBHERR		
1 tour réfrigéré inox à huit tiroirs CORECO		
1 étiqueteuse STAR TSP 100 III		
1 porte-commande inox		
1 hotte inox ALVENE ; longueur 300 cm		
1 extincteur à CO ² 2 kg		
1 poubelle à pédale		
1 tour réfrigéré, groupe interne, quatre portes inox (sans marque apparente)		
1 plan de travail inox avec trou pour poubelle ; dimension 130 cm x 4 m		
1 plonge inox deux bacs		
4 étagères inox TOURNUS EQUIPEMENT ; longueur 1 m		
1 cellule réfrigérée inox (sans marque apparente)		
1 armoire positive LZ6		
1 armoire négative FORCAR		
1 lave-main inox		
2 échelles inox à roulettes		
1 étagère inox ; longueur 80 cm		
1 étagère inox ; longueur 130 cm		
1 centrale de désinfection CENTRALE EVOLUTION		
4 faitouts inox, 4 poêles inox +/- 10 bac gastro, +/- 15 grilles 2 culs de poule 3 couteaux, 1 essoreuse à salade		
1 robot KENWOOD KMIX		
+/- 61 assiettes +/- 8 ramequins +/- 100 couverts inox		
COULOIR 3 photos		
RESERVE 1 congélateur bac BEKO		
2 armoires positives METRO et HOREIA		
2 étagères		
1 extincteur à CO ² 2 kg		
1 vestiaire à huit portes		
Ensemble résiduel d'alimentation		
6 tables carrées 2 chaises		

1 chariot à roulettes		
SALLE SERVICE INFORMATIQUE		
2 baies de brassage LEGRAND avec switch et routeur		
2 escabeau alu		
TOTAL MOBILIER ET MATERIEL		

II - STOCK		
3 Mercurey La Monette 2023 10 Chêne Vert rouge et blanc 8 Sancerre blanc 7 Condrieu 2 Saint Joseph 9 Mercurey rouge 2 Hermitage 1 Chateauneuf du Pâpe 3 Châteauneuf du Pâpe 7 Chêne Vert 6 Chateauneuf du Pâpe Domaine Giraud 18 champagnes Baron de Rothschild 17 champagnes DEUTZ 3 champagnes rosés 1 champagne "Un amour de Deutz" 2 magnums champagne DEUTZ 5 bouteilles Bandol Le Rosé 3 Chateauneuf du Pape 4 Prosecco 2 Apérol 12 Crozes Hermitage Chêne Vert 12 Bandol Rosé 2 Mercurey 5 Sancerre blanc 5 Mercurey blanc 23 Prosecco FREIXNET 6 bouteilles Ginger Beer +/- 30 bouteilles entamées (sirop, etc)		
TOTAL STOCK		

IV - MATERIEL APPARTENANT A DES TIERS

A la société MONTANER
 1 licence IV
 1 machine à glaçons
 2 pressions à bière (1 à 7 becs) et 1 à trois becs HOSHIZAKI

A la société LIGHT SPEED
 5 terminaux à carte bancaire SATURN 1000

A ORANGE
 1 box
 1 box Canal
 1 box Canal +

TOTAL MATERIEL APPARTENANT A DES TIERS

1

ACTE DE VENTE DE FONDS DE COMMERCE

ENTRE LES SOUSSIGNES

- La société GIPARAJE 26, SAS au capital de 100.000 Euros, dont le siège social est à SAINT MARCEL LES VALENCE (26320), ZAE 2000, 2 rue Topaze, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Romans sous le numéro 821 790 565,

Représentée par Monsieur Raphael SCHMITT, son Président, ayant tous pouvoirs à l'effet des présentes aux termes d'un procès-verbal de l'assemblée des actionnaires en date du 4 décembre 2024,

Ci-après dénommée "Le cédant", ou le « vendeur »,

D'UNE PART

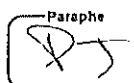
ET

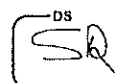
- La société J F C, SARL au capital de 30.000 Euros, dont le siège social est à VALENCE (26000), 8 allée de l'Epervière, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Romans sous le numéro 934 250 697,

Représentée par Monsieur Jérôme DEVAUX, son co-gérant, ayant tous pouvoirs à l'effet des présentes aux termes d'un procès-verbal de l'assemblée des associés en date du 13 décembre 2024,

Ci-après dénommé : "Le cessionnaire", ou « l'acquéreur »,

D'AUTRE PART

Paraphe


DS


APRÈS AVOIR RAPPELÉ QUE :

Le Cédant est propriétaire d'un fonds de commerce de "RESTAURANT", sis et exploité à SAINT MARCEL LES VALENCE (26320), 2 rue Topaze, ZAE 2000.

Le Cédant ayant manifesté sa volonté de céder ce fonds de commerce et le Cessionnaire étant intéressé par cette acquisition, les Parties ont signé le 19 septembre 2024 un compromis de cession du fonds de commerce sous conditions suspensives.

Les conditions suspensives prévues audit acte ont été réalisées ou ont fait l'objet d'une renonciation partielle du bénéficiaire dans les conditions ci-après exposées :

- La délivrance par le Greffe du Tribunal de commerce préalablement à l'acte de cession d'un état ne révélant pas l'existence d'inscription pour un montant supérieur au prix de cession ou accord écrit des créanciers nantis pour autoriser la cession si le montant est supérieur.

Un état des inscriptions en date du 13 décembre 2024 est joint au présent acte et est vierge de toute inscription.

- Que la note d'urbanisme et les renseignements de voirie communiqués à la diligence du "cédant" ne révèlent aucune servitude mettant en cause la jouissance paisible du fonds du "cessionnaire".

La note de renseignement d'urbanisme en date du 12 décembre 2024 est jointe au présent acte.

- Purge du droit de préemption prévu par l'article L 214-1 du Code de l'Urbanisme.

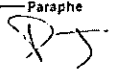
Aux termes d'un courriel en date du 1er octobre 2024 joint aux présentes, la commune de Saint Marcel les Valence a confirmé qu'il n'existe pas de périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat sur la commune.

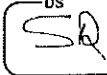
- Accord irrévocable et par écrit de la SCI MARCEL pour signature avec le "cessionnaire" d'un bail, portant sur le terrain nu d'une superficie de 5.583 m2, sis rue Emile Zola à SAINT MARCEL LES VALENCE, représentée par les trois parcelles cadastrées lieu-dit Bornel section AI n°444, 274 et 447, formant le lot 4 du lotissement dénommé "lotissement de la ZAE 2000", d'une durée minimum de 7 années et pour un loyer annuel maximal de 18.000 euros HT.

Le cessionnaire a accepté la signature d'un bail dans les conditions ci-dessus mais d'une durée de 2 années.

Le projet de bail, signé par le bailleur, est joint au présent acte.

- Signature par le "cessionnaire" avec la société TOPAZE 26 (RCS ROMANS 848 460 432) d'un contrat de franchise d'une durée minimale de 7 ans portant sur l'enseigne et le concept "LA RAFFINERIE", aux principales conditions suivantes :

Paraphe


DS


- Redevance mensuelle : 3% du CA TTC mensuel réalisé le mois précédent;
- Absence de rémunération initiale;
- Accord du franchiseur pour autoriser la restauration le midi et, en conséquence, modification de la charte sur ce point;
- Accord du franchiseur pour la réalisation de travaux.

Les parties sont parvenues à un accord et un contrat de franchise en date du 15.12.2024 a été signé entre les sociétés TOPAZE 26 et JFC.

- Signature par le "cessionnaire" avec la société DELTA BOISSONS d'un contrat de location de la licence IV affectée au fonds cédé d'une durée minimale de une année renouvelable, reprenant les termes et les conditions du contrat de bail à usage signé entre le "cédant" et la société DELTA BOISSONS en date du 20.07.2023.

Aux termes d'une attestation en date du 22 octobre 2024, la société MONTANER PIETRINI BOISSONS – DELTA BOISSONS a donné son accord pour la signature d'un contrat de bail à usage d'une licence de débit de boissons avec les acquéreurs.

- Renonciation du Bailleur des locaux, la société 2PG à sa faculté de substitution telle que prévue à l'article 10.2 du Bail et accord par écrit du bailleur :
- pour le renouvellement du contrat de location pour une nouvelle durée de 9 années aux mêmes conditions que le bail actuel ;
 - pour la réalisation des travaux envisagés;

Aux termes d'un courrier en date du 05.12.2024, la SCI 2PG a renoncé à son droit de substitution, a accepté le renouvellement du bail aux mêmes charges et conditions pour une durée de 9 années et a autorisé la réalisation des travaux envisagés par le cessionnaire.

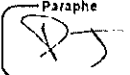
Copie de ce courrier est joint au présent acte.

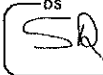
- Signature par le "cédant" de tout protocole, accord ou convention avec la salariée Madame VETTE aux termes duquel est actée la rupture du contrat de travail de cette dernière, l'ensemble des salaires, primes, indemnités et plus généralement toutes sommes dues à Madame VETTE au titre de cette rupture étant à la charge exclusive du "cédant".

Cette condition a été réalisée, un procès-verbal de conciliation a été signé le 12 décembre 2024 entre Madame VETTE et le cédant.

- Obtention par le "cessionnaire" d'une ou plusieurs offres de prêt permettant de financer partiellement le prix d'acquisition, d'un montant minimum de 460.000 euros, pour une durée minimum de 7 ans et moyennant un taux d'intérêt maximum, hors assurance, de 3,8 % l'an.

Le "cessionnaire" a partiellement renoncé à cette condition suspensive prise dans son seul intérêt et a obtenu un prêt d'un montant de 428.000 euros sur 7 ans au taux de 3,55% l'an auprès de la Banque CREDIT AGRICOLE.

Paraphe


OS


4

Dans ces conditions, les Parties se sont rapprochées pour réitérer définitivement la vente du fonds de commerce, selon les termes et conditions définis au présent acte.

Jusqu'à la signature des présentes, les relations entre les Parties étaient régies par les stipulations du compromis de vente susvisé. Postérieurement à la date de réitération des présentes, les relations entre les Parties seront régies par le présent acte. Il est précisé que s'il existe des contradictions entre les stipulations dudit compromis et celles du présent acte de vente, seules les stipulations du présent acte font expressément novation à tout accord ou convention quelconque qui pourrait résulter d'échange de correspondance antérieure à la signature des présentes.

IL A ETE ARRETE ET CONVENU CE QUI SUIV

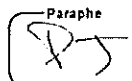
Par les présentes, le "cédant" ci-dessus dénommé cède avec toutes les garanties ordinaires et de droit en la matière au "cessionnaire", qui accepte, le fonds de commerce dont la désignation suit :

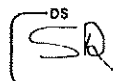
DESIGNATION

Le fonds de commerce de « Restaurant », sis et exploité à SAINT MARCEL LES VALENCE (26320), 2 rue Topaze, ZAE 2000, comprenant :

- le droit d'utilisation de l'enseigne "la Raffinerie", tel que concédé en exécution du contrat de partenariat commercial signé avec la société TOPAZE 26 (RCS ROMANS 848 460 432) en date du 23 juillet 2019,
- la clientèle et l'achalandage y attachés,
- le matériel, le mobilier et les agencements décrits dans un état ci-après annexé,
- plus généralement, l'ensemble des droits conférés au titre du contrat de partenariat commercial signé avec la société TOPAZE 26 (RCS ROMANS 848 460 432) en date du 23 juillet 2019, et dont il sera parlé ci-après,
- le droit au bail des locaux où est exploité le fonds, mais dont il sera parlé ci-après,
- le bénéfice de la jouissance de la ligne téléphonique n° 06.50.46.42.30, sous réserve de l'agrément de l'opérateur, étant précisé que les frais de transfert sont à la charge de « l'acquéreur »,
- la licence de IVème catégorie actuellement louée par le « vendeur » selon bail à usage signé le 20.07.2023 avec la société DELTA BOISSONS,

Pour lequel la société GIPARAJE 26 est immatriculée au R.C.S. de ROMANS sous le n° 821 790 565.

Paraphé


DS


5

L'établissement est identifié sous le **numéro SIRET** suivant : 820 790 565 00013.

La cession des biens et droits ci-dessus désignés est consentie et acceptée tels qu'ils existent avec toutes leurs dépendances y compris tous accessoires et droits y attachés, sans exception ni réserve, autres que celles pouvant être énoncées aux termes des présentes le cas échéant.

« **L'acquéreur** » déclare parfaitement connaître le fonds de commerce faisant l'objet des présentes, au moyen des déclarations faites par le « **vendeur** », de ses propres constatations lors des visites qu'il a faites dudit fonds, et au vu des documents qui lui ont été présentés. Il déclare notamment qu'il a eu connaissance de la comptabilité, livres de caisse, factures et autres documents permettant d'établir la valeur dudit fonds.

STOCK DE MARCHANDISES

Le stock de marchandises ainsi que les matières premières se trouvant dans le fonds le jour de l'entrée en jouissance sont reprises à **prix de facture et avec les remises accordées le cas échéant**, et après inventaire contradictoire entre les parties. Sont exclusivement reprises les marchandises et matières premières de vente courante, non périmées, non entamées et de bonne présentation.

Leur montant est payé comptant le jour du présent acte de vente au vue d'une facture établie par le « **vendeur** », laquelle sera dispensée de TVA en application de l'article 257 bis du CGI.

Les règlements sont effectués directement auprès du « **vendeur** ».

Il est convenu entre les parties que le stock est repris pour un montant maximum de 30.000 euros H.T.

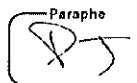
DROIT AU BAIL

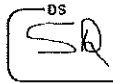
Les locaux où est exploité ledit fonds appartiennent à la société 2PG, SC au capital de 1200 euros, dont le siège social est sis 1 Place de la Paix à Valence (26000) et ont fait l'objet d'un bail commercial en vertu d'un acte sous seing privé en date du 1^{er} août 2016, pour une durée de **9 années** à compter du 1^{er} août 2016 pour se terminer le 31 juillet 2025, moyennant un loyer annuel initial de 24.000 euros HT, outre charges, payable au bailleur, par quittance mensuelle d'avance.

Aux termes du bail, le loyer a été porté à la somme annuelle de 42.000 euros HT à compter du 1^{er} août 2020.

Le loyer est révisable à l'issue de chaque période triennale en fonction de la variation de l'indice INSEE des loyers commerciaux (ILC), l'indice de référence étant le dernier indice publié au jour de la signature du bail sans autre mention.

Le loyer est soumis à la TVA et la taxe foncière est à la charge du preneur.

Parapho


DS


6

Le loyer mensuel actuel est de 3.300 Euros HT.

Aucun dépôt de garantie a été versé lors de la signature du bail.

Désignation des locaux

Les locaux sont situés 2 rue Topaze, ZAE 2000 à SAINT MARCEL LES VALENCE, constituant un immeuble indépendant sur un terrain de 1.661 m2 et comprenant:

- une salle d'accueil
- une grande salle de réception et de service
- une cuisine
- des sanitaires
- le tout pour une surface de 309 m2

- un espace de stockage d'une surface initiale de 19,8 m2

Destination des locaux

Ledit bail autorise l'exercice de l'activité de "Bar d'ambiance, restaurant à thème, vente de boissons sur place et à emporter", à l'exclusion de tout autre destination.

Rappel de l'article relatif à la Cession

Aux termes de l'article 10.2 du bail :

10.2. Cession

Le Preneur ne pourra céder son droit au présent bail qu'à un successeur dans la même activité et dans le même commerce exploité lors de la cession.

En cas de cession, le Preneur restera garant et répondant solidaire du cessionnaire pour le paiement de toute somme et l'exécution des charges et conditions du Bail et ce pendant une période de TROIS ANNÉES à compter de la date de cession.

Cette disposition s'appliquera à toutes les cessions successives. Il y aura solidarité et indivisibilité entre les Preneurs et cessionnaires successifs dans la limite des trois années suivant chaque cession. Cette clause de solidarité devra être rappelée dans tout acte de cession.

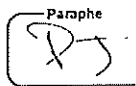
Toute cession devra s'effectuer par acte authentique ou sous seing privé, le Bailleur dûment appelé par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

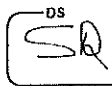
Cette convocation devra indiquer les lieux, jour et heure prévus pour la signature de l'acte portant cession et être accompagnée d'un projet d'acte de cession, à peine de nullité de ladite convocation...".

Il sera remis au Bailleur, dans les 10 jours de la signature de l'acte portant transfert de propriété, sans frais, une expédition ou un exemplaire original enregistré des cessions.

Toutefois, en cas de cession de son fonds de commerce, le Preneur devra notifier au Bailleur les clauses et conditions de la cession projetée dans les 10 jours suivant la signature d'un avant-contrat et à défaut 30 jours avant la date de réalisation de la cession. Le Bailleur disposera d'un délai de 8 jours pour notifier son intention de se substituer à l'acquéreur dans les mêmes conditions et selon les modalités prévues. Ces notifications seront valablement effectuées par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

Si le Bailleur n'indique pas sa volonté de se substituer à l'acquéreur dans le délai imparti ou s'il notifie sa renonciation à son droit de substitution, il devra néanmoins être appelé à l'acte par l'envoi d'une convocation adressée au moins 8 jours à l'avance, indiquant les lieux, jour et heure prévus pour la signature de l'acte portant cessions.

Pamphe


DS


7

Il a été précédemment rappelé que par courrier en date du 05.12.2024, la SCI 2PG a renoncé à son droit de substitution, a accepté le renouvellement du bail aux mêmes charges et conditions pour une durée de 9 années et a autorisé la réalisation des travaux envisagés par le cessionnaire.

Déclarations du « cédant » sur le bail commercial

- Le « cédant » déclare avoir respecté en tout point les termes du bail.
- Le « cédant », déclare qu'il n'existe aucune contestation sur la validité du bail et qu'aucune contravention aux clauses du bail n'a été commise par lui-même susceptible de permettre au bailleur de refuser le renouvellement du bail, sans payer d'indemnité d'éviction.
- Le « cédant », déclare être à jour dans le règlement des loyers et des charges.
- Le « cédant », déclare que tous les travaux réalisés à ce jour le cas échéant dans les locaux l'ont été après obtention de l'autorisation du bailleur.
- Le « cédant », déclare qu'il n'existe aucune difficulté, ni aucun litige avec le propriétaire des locaux.
- Le « cédant » déclare qu'il n'occupe pour son exploitation aucun local supplémentaire qui ne serait pas compris dans le bail commercial ci-avant rappelé.
- Le « cédant », déclare qu'aucune sommation ou avis d'exécuter l'une quelconque des charges et conditions du bail ne lui a été notifiée, ni aucun congé ou dénonciation du droit à la location.

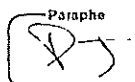
CONTRAT DE PARTENARIAT COMMERCIAL

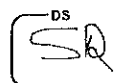
Aux termes d'un contrat de partenariat commercial en date du 23 juillet 2019, la société TOPAZE 26 a concédé au « cédant » le droit d'utiliser l'enseigne LA RAFFINERIE sur le territoire de la commune de SAINT MARCEL LES VALENCE pour les besoins de l'exploitation d'un commerce de restauration rapide.

Aux termes de ce même contrat, le « cédant » bénéficie de droits et est débitrice d'obligations afférents à l'exploitation du concept de restauration sous enseigne RAFFINERIE.

Ce contrat a été conclu pour une durée de 5 années jusqu'au 23 juillet 2024 et est, à compter de ce date en tacite reconduction pour une durée indéterminée.

Aux termes de l'article 18 de ce contrat, ce dernier n'est pas cessible. Le « cédant » a présenté le « cessionnaire » aux dirigeants de la société TOPAZE 26 aux fins de signature d'un nouveau contrat dans les conditions définies et conclues entre cette société et le « cessionnaire ».

Paraphe


DS


8

Un contrat de franchise a été signé le 15.12.2024 entre la société TOPAZE 26 et le « cessionnaire ».

ORIGINE DE PROPRIETE

Ledit fonds appartient au « cédant » pour l'avoir créé lors de la constitution de la société GIPARAJE 26.

DIAGNOSTIC AMIANTE

Aux termes du Bail du 1er août 2016, il est rappelé que le permis de construire de l'immeuble dans lequel sont situés les locaux est postérieur au 1er juillet 1997 et qu'en conséquence, les locaux n'entrent pas dans le champ d'application des dispositions des articles R 1334-18 et R 1334-29-5 du Code de la santé publique.

ELIMINATION DES DÉCHETS

Le « vendeur » devra supporter le coût de l'élimination des déchets, qu'ils soient les siens, ceux de ces prédécesseurs, pouvant le cas échéant se trouver dans le fonds cédé.

ETABLISSEMENT RECEVANT DU PUBLIC

Aux termes du bail en date du 1er août 2016, le bailleur a déclaré que les locaux et les parties communes d'accessibilité aux locaux sont conformes aux normes d'accessibilité telles qu'éditées par les arrêtés des 1er août 2006 et 21 mars 2007.

Le « cessionnaire » prend acte de cette déclaration du bailleur des locaux.

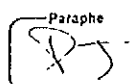
PROPRIETE ET JOUISSANCE

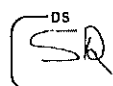
Le "cessionnaire" sera propriétaire du fonds de commerce à compter du jour de la signature du présent acte.

Il en aura la jouissance effective à compter de cette même date par la prise de possession réelle et la remise des clés.

RAPPEL DE L'ARTICLE L 214-1 du Code de l'Urbanisme modifié par la loi n° 2014-626 du 18 juin 2014 – article 17 Chapitre IV du titre 1^{er} du Livre II du Code de l'urbanisme

« Le conseil municipal peut, par délibération motivée, délimiter un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité à l'intérieur duquel sont soumises au droit de préemption institué par le présent chapitre les aliénations à titre onéreux de fonds artisanaux, de fonds de commerce ou de baux commerciaux.

Paraphé


DS


9

A l'intérieur de ce périmètre, sont également soumises au droit de préemption visé à l'alinéa précédent les aliénations à titre onéreux de terrains portant ou destinés à porter des commerces d'une surface de vente comprise entre 300 et 1.000 mètres carrés.

Chaque aliénation à titre onéreux est subordonnée à peine de nullité, à une déclaration préalable faite par le cédant à la commune. Cette déclaration précise le prix, l'activité de l'acquéreur pressenti, le nombre de salariés du cédant, la nature de leur contrat de travail et les conditions de la cession. Elle comporte également le bail commercial, le cas échéant, et précise le chiffre d'affaires lorsque la cession porte sur un bail commercial ou un fonds artisanal ou commercial.

Le droit de préemption est exercé selon les modalités prévues par les articles L 213-4 à L 213-7. Le silence du titulaire du droit de préemption pendant un délai de deux mois à compter de la réception de cette déclaration vaut renonciation à l'exercice du droit de préemption.

Le cédant peut alors réaliser la vente aux prix et conditions figurant dans sa déclaration. »

Les modalités du droit de préemption sont définies dans un décret n° 2007-1827 du 26 décembre 2007 et par arrêté du 29 février 2008 qui précise notamment que la déclaration doit être faite en 4 exemplaires et devra être adressée par L.R.A.R. au Maire de la Commune où est situé le fonds de l'immeuble dont dépendent les locaux loués ou déposés en Mairie contre récépissé. »

Il a été précédemment rappelé qu'aux termes d'un courriel en date du 1er octobre 2024 joint aux présentes, la commune de Saint Marcel les Valence a confirmé qu'il n'existe pas de périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat sur la commune.

CHARGES ET CONDITIONS

La vente est réalisée sous les charges et conditions ordinaires et de droit et notamment sous celles suivantes :

1° - En ce qui concerne le "Cédant"

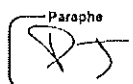
Garantie des vices cachés

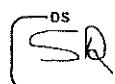
Malgré l'engagement pris par "l'acquéreur" de prendre le fonds de commerce sus-désigné dans l'état où il se trouve et sans garantie de la part du "vendeur", celui-ci ne sera exonéré des vices cachés prévus à l'article 1641 du Code Civil que s'il n'en avait effectivement pas connaissance au jour du transfert de propriété.

Comptabilité

Les parties reconnaissent avoir pris connaissance de l'article L 141-2 du Code Commerce, ainsi rédigé :

« Au jour de la cession, les vendeurs et les acquéreurs visent un document présentant

Parapho


OS


10

les chiffres d'affaires mensuels réalisés entre la clôture du dernier exercice comptable et le mois précédant celui de la vente.

Pendant une durée de 3 ans à compter de l'entrée de l'acquéreur en jouissance du fonds, le vendeur met à sa disposition à sa demande, tous les livres de comptabilité qu'il a tenus durant les trois exercices comptables précédant celui de la vente. Toute clause contraire est réputée non écrite. »

Clause de non-concurrence

A titre de condition essentielle et déterminante, sans laquelle « l'acquéreur » n'aurait pas contracté, le "vendeur" s'interdit formellement et expressément la faculté de :

- Créer, acquérir, exploiter, prendre à bail ou faire valoir directement ou indirectement à quelque titre que ce soit, aucun fonds similaire en tout ou en partie à celui cédé,
- De s'intéresser directement ou indirectement ou par personne interposée et même en temps qu'associé de droit ou de fait, même à titre de simple commanditaire, ou de gérant, salarié, ou préposé, fût-ce à titre accessoire à une activité concurrente ou similaire en tout ou partie à celle exercée par lui dans ledit fonds.

Cette interdiction s'exerce à compter du jour de l'entrée en jouissance fixée ci-avant de « l'acquéreur », et ce dans un rayon de 5 kilomètres à vol d'oiseau du fonds vendu et pendant une durée de 2 ans.

« L'acquéreur » se réserve en outre le droit de demander à la juridiction compétente d'ordonner la cessation immédiate de ladite infraction.

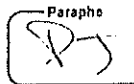
Cette interdiction ne dispense pas le « vendeur », du respect des exigences édictées par l'article 1628 du Code Civil, aux termes duquel « quoiqu'il soit dit que le vendeur ne sera soumis à aucune garantie, il demeure cependant tenu de celle qui résulte d'un fait qui lui est personnel : toute convention contraire est nulle ». Par suite le « vendeur », ne peut être déchargé de l'obligation légale de garantie qui est d'ordre public, les manœuvres permettant la reprise ou la conservation de la clientèle et amenant une concurrence déloyale ne pouvant être limitées dans le temps.

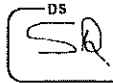
Il est ici précisé que ladite clause de non-concurrence s'applique à l'ensemble des associés de la société venderesse.

Contrat de type particulier

Le "cédant", déclare qu'il n'est tenu par aucun contrat de fourniture, d'entretien, de maintenance, de location, de crédit-bail autres que ceux expressément repris par le « cessionnaire » et visés ci-après et en annexe à la présente convention :

- Contrat de bail terrain nu avec la société SCI MARCEL en date du 01.01.2023 d'une durée de 2 ans portant sur un terrain nu de 5.583 m² ;

Parapho


DS


11

- Contrat de logiciel de caisse LIGHTSPEED ;

S'il en était autrement, il fera son affaire personnelle et à ses frais de leur résiliation, de telle façon que le « cessionnaire », ne soit jamais inquiété ou recherché à ce sujet.

Il est indiqué que le « cédant » n'apporte aucune garantie au « cessionnaire » quant à l'acceptation des cocontractants relativement au transfert des marchés et conventions passés avec la clientèle.

Fermeture de l'établissement

Le « vendeur » déclare que ses jours de fermeture sont dimanche, lundi et mardi.

- Les horaires d'ouverture sont les suivants : Du mercredi au samedi : 17h30 à 01h.

Exploitation du fonds

Le « vendeur » a exploité le fonds de commerce « raisonnablement », jusqu'à la date des présentes et a maintenu le niveau d'activité.

Le « vendeur » n'a pas fermé l'établissement, sauf congés normaux.

Le « vendeur » a continué d'entretenir les locaux en bon état d'entretien et de réparation.

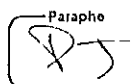
Solidarité du bail

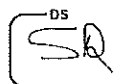
Conformément aux clauses du bail, le « vendeur », déclare expressément demeurer garant et répondant solidaire de « l'acquéreur » pour le paiement du loyer et l'exécution des clauses, charges et conditions dudit bail et ce conformément à la clause de solidarité stipulée dans ledit bail et visée ci-dessus.

Il est ici rappelé que conformément aux dispositions de l'article L 145-16-2 du Code de commerce, le bailleur ne peut invoquer la clause de garantie que durant 3 ans à compter de la cession.

Mise au courant

Le « cédant » s'engage à mettre « l'acquéreur » au courant de ses affaires, de ses méthodes de travail et de le présenter personnellement à sa clientèle et à ses fournisseurs.

Parapho


DS


12

2°/ En ce qui concerne "le cessionnaire"

Etat du fonds

Il prendra tous les éléments du fonds dans l'état où ils seront le jour de la prise de possession, sans pouvoir réclamer aucune indemnité, ni diminution du prix pour cause de vétusté, dégradation, mauvais état du matériel, mauvais entretien, dépérissement ou baisse de clientèle, mais dans la mesure où les déclarations du « vendeur » sont exactes et sous réserve de l'article 1641 du Code Civil relatif aux vices cachés visé ci-dessus.

Contributions – Taxes - Charges

Il paiera à compter du jour de l'entrée en jouissance, au prorata du temps couru, les impôts directs ou indirects, contributions et autres charges de toute nature auxquels le fonds vendu peut ou pourra être assujéti.

Il remboursera le cas échéant au « vendeur », le prorata de toutes taxes et charges quelconques afférentes au fonds faisant l'objet des présentes sur justificatifs sans qu'il soit besoin d'en faire une énumération.

Le « vendeur » procédera à sa propre déclaration concernant la C.V.A.E. pour la période antérieure à la date d'entrée en jouissance de « l'acquéreur », et acquittera le montant de cette contribution.

« L'acquéreur » règlera à compter de son entrée en jouissance et pour la période postérieure au prorata du temps couru, la C.F.E. à laquelle le fonds peut ou pourra être assujéti quand bien même cette contribution serait émise au nom du « vendeur ». Il lui remboursera donc prorata temporis ladite taxe à première demande et sur justificatifs.

Il procédera à sa propre déclaration concernant la C.V.A.E. pour la période à compter de son entrée en jouissance et pour la période postérieure et acquittera le montant de cette contribution.

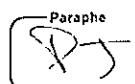
Assurances

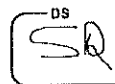
Le « vendeur » déclare que le fonds vendu a toujours été assuré contre l'incendie, le vol, le dégât des eaux. Il s'engage si nécessaire à fournir tous justificatifs à « L'acquéreur ».

« L'acquéreur » fera son affaire personnelle de la souscription de tous contrats d'assurances, auprès de l'assureur de son choix, contre tous risques pouvant exister et se rapportant au fonds vendu et en paiera les primes, le tout à compter de la date d'entrée en jouissance du fonds.

« L'acquéreur » continuera ou résiliera les assurances contractées par le « vendeur ».

Dans l'hypothèse d'une résiliation, le « vendeur » fera le nécessaire pour rompre les contrats en cours de telle sorte que « L'acquéreur » ne soit pas inquiété.

Paraphe


DS


« L'acquéreur » du fonds devra présenter une attestation d'assurance couvrant le fonds à compter du jour de la réitération des présentes.

Il est ici rappelé les termes de l'article L 121-10 du Code des assurances : « En cas de décès de l'assuré ou d'aliénation de la chose assurée, l'assurance continue de plein droit au profit de l'héritier ou de l'acquéreur à charge par celui-ci d'exécuter toutes les obligations dont l'assuré était tenu vis à vis de l'assureur en vertu du contrat. Il est loisible toutefois soit à l'assureur, soit à l'héritier ou à l'acquéreur de résilier le contrat. L'assureur peut résilier le contrat dans un délai de trois mois à partir du jour où l'attributaire définitif des objets assurés a demandé le transfert de la police à son nom. En cas d'aliénation de la chose assurée, celui qui aliène reste tenu vis à vis de l'assureur au paiement des primes échues, mais il est libéré même comme garant des primes à échoir, à partir du moment où il a informé l'assureur de l'aliénation par L.R.A.R. Lorsqu'il y a plusieurs héritiers ou plusieurs acquéreurs, si l'assurance continue, ils sont tenus solidairement du paiement des primes. Il ne peut être prévu le paiement d'une indemnité à l'assureur dans les cas de résiliation susmentionnées. Les dispositions du présent article ne sont pas applicables en cas d'aliénation d'une véhicule terrestre à moteur ».

Eaux- Gaz- Electricité - Téléphone

Le "Cessionnaire" continuera en outre, les contrats et abonnements souscrits auprès des diverses compagnies concessionnaires des services publics (Cie des Eaux, ERDF, GRDF, opérateur téléphonique, ou tout autre fournisseur d'énergie).

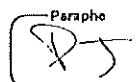
Correspondance

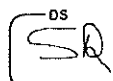
A compter de l'entrée en jouissance visée ci-dessus, il sera seul habilité à recevoir la correspondance adressée au nom du « vendeur », au siège du fonds vendu, mais il sera tenu de lui remettre toute correspondance personnelle le cas échéant.

Exécution des conditions du bail - Loyers

Il exécutera les conditions du bail à compter de l'entrée en jouissance à la place du « vendeur », acquittera les loyers aux échéances stipulées et remboursera le cas échéant au "cédant" les loyers versés d'avance le jour de la signature de l'acte réitérant les présentes.

Il fera son affaire personnelle de l'état dans lequel lesdits locaux devront être restitués au bailleur en fin de jouissance, le tout de telle manière qu'aucun recours ne puisse être effectué contre le « vendeur », à ce sujet.

Parapho


DS


14

« L'acquéreur » déclare avoir été informé par le rédacteur des présentes des dispositions de l'article L 145-5 du Code de commerce imposant l'établissement d'un état des lieux avec le « bailleur ». Il est ici précisé que si le bailleur n'a pas fait toutes diligences pour la réalisation de l'état des lieux, il ne pourra invoquer la présomption de l'article 1731 du Code civil qui dispose : « S'il n'a pas été fait d'état des lieux, le preneur est présumé les avoir reçus en bon état de réparations locatives, et doit les rendre tels, sauf la preuve contraire ».

Obligations générales

Il satisfera à toutes les obligations de ville et de police.

COMPTES ET PRORATA

Les parties conviennent d'établir directement entre elles et sous leur entière responsabilité les décomptes, prorata temporis au jour de l'entrée en jouissance de « l'acquéreur », de toutes charges d'exploitation relatives au fonds telles que notamment primes et cotisations d'assurance, fournitures d'énergie, fourniture d'eau, contrats d'entretien, matières consommables, C.F.E., etc... le tout sans préjudice de ce qui peut être indiqué aux présentes quant à d'autres charges.

Frais

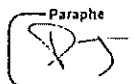
Il paiera les frais, droits et honoraires de l'acte de cession et ceux qui en seront la suite et la conséquence et qui sont visés ci-après.

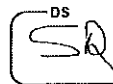
CONTRATS DE TRAVAIL

Le "cédant" rappelle qu'il existe divers contrats de travail, lesquels seront repris par le "cessionnaire" en application de l'article L 1224-1 du Code du travail, savoir :

- Monsieur Stephan VERHAPPEN – Entré le 01/02/2017 - serveur –Titulaire d'un CDI.
- Monsieur Timothy LESTIDEAU – Entré le 01/02/2022 - serveur –Titulaire d'un CDI.
- Monsieur Mohamed MIJLAD – Entré le 15/10/2021 – chef de cuisine –Titulaire d'un CDI.
- Monsieur Dylan GERARD – Entré le 01/10/2024 – Barman – Titulaire d'un CDD venant à échéance le 01/01/2025

Le "cédant" précise qu'en accord avec le "cessionnaire" une convention de rupture conventionnelle a été signée avec Monsieur Stéphane VERHAPPEN le 23 novembre 2024 avec date d'effet de la rupture fixée au 31 décembre 2024.

Paraphé


DS


15

Il a été convenu entre les parties la prise en charge par moitié chacune de l'indemnité de rupture conventionnelle versée par Monsieur VERHAPPEN et des charges afférentes.

Le contrat de travail de Madame Marine VETTE a été rompu et un procès-verbal de conciliation mettant fin au contentieux en cours avec ce salarié a été signé le 12 décembre 2024. Copie de ce PV est joint au présent contrat.

L'ensemble des charges afférentes à ce contentieux et à la rupture du contrat de travail de Madame VETTE sont à la charge du "cédant".

Le CDD de Monsieur Nicolas VANWALSCAPPEL est arrivé à échéance le 12 décembre 2024.

Une copie des contrats de travail et des fiches de paie des salariés des mois de octobre et novembre est ci-après annexée.

Si une autre personne venait à revendiquer la qualité de salarié, le « **vendeur** », serait seul tenu au paiement de toutes les sommes et condamnations qui pourraient intervenir, outre tous les éventuels frais de justice et ceux du conseil de l'**acquéreur**. Il devrait alors régler ces sommes sans délai après qu'une mise en demeure lui ait été faite par « l'**acquéreur** ».

Le « **vendeur** » remet le registre du personnel pour le jour fixé ci-après pour la prise de possession, ainsi que les fiches de paie relatives aux deux derniers mois précédents la prise de possession visée ci-dessus.

Le « **vendeur** » déclare qu'il n'existe aucun personnel en congé parental, congé-maternité, congé-maladie professionnelle ou non professionnelle, en absence injustifiée dont le contrat n'aurait pas été légalement rompu en l'absence de démission écrite, ni de personnel handicapé ou autres.

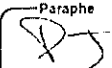
Le « **vendeur** » déclare être à jour des visites médicales des salariés de MM MIJLAD, VERHAPPEN, VANWALSCAPPEL.

La visite médicale de Monsieur LESTIDEAU est planifiée le 9 janvier 2025, celle de Monsieur Dylan GERARD est en attente de fixation.

Le « **vendeur** », déclare que tous les salariés sont en situation régulière vis-à-vis de la législation du travail.

Il certifie et atteste que l'ensemble des obligations légales, ainsi que de la convention collective applicable ont toujours été respectées. Il déclare que les contrats de travail ne contiennent aucune clause inhabituelle, notamment en ce qui concerne le versement de primes, avantages en nature, pensions et retraites, et être à jour de l'ensemble des sommes dues à son personnel, ainsi que des cotisations sociales y afférentes.

Une répartition prorata temporis sera effectuée entre le "cédant" et "Le cessionnaire" concernant les congés payés et prime de vacances à compter de la date de l'entrée en jouissance.

Paraphe


DS


16

Le "cédant" s'engage à rembourser directement au "cessionnaire", ledit prorata de congés payés, et prime de vacances charges sociales incluses, au moyen d'un chèque remis directement entre les mains du « cessionnaire » au vu d'un état dressé par l'expert-comptable du « vendeur », dans un délai de 15 Jours à compter de la signature des présentes.

Les subventions pour prime d'apprentissage seront réparties prorata temporis entre les parties à compter de la date de prise de possession.

De même le « cédant » s'engage à rembourser à "l'acquéreur", à première demande de ce dernier les sommes correspondantes aux gratifications, prime de fin d'année, prime de vacances, prime de précarité, ou tous autres droits acquis, ayant nature de salaire versées au personnel en fin d'année, majorées des charges sociales y afférentes sur les bases de l'année écoulée (au prorata temporis du 1^{er} janvier au jour de l'entrée en jouissance).

Le "cédant" s'oblige dès à présent à rembourser au "cessionnaire" les dettes justifiées qu'il aurait gardées à l'égard des salariés (telles que heures supplémentaires, primes, commissions, avantages divers, etc...) et qui resteraient impayées après l'entrée en jouissance du "Cessionnaire", dont ce dernier serait tenu d'en faire l'avance aux salariés en vertu de l'article L 1224 -2 du Code du Travail et à première demande de ce dernier.

« Rappel de l'article L 141-23 du code du Travail issu de la loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 et modifiée par la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 »

Dans les entreprises qui n'ont pas l'obligation de mettre en place un comité d'entreprise en application de l'article L 2322-1 du Code du Travail, lorsque le propriétaire d'un fonds de commerce veut le céder, les salariés en sont informés et ce au plus tard deux mois avant la cession, afin de permettre à un ou plusieurs salariés de l'entreprise de présenter une offre pour l'acquisition du fonds.

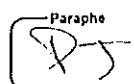
Lorsque le propriétaire du fonds n'en est pas l'exploitant, cette information est notifiée à l'exploitant du fonds et le délai court à compter de la date de cette notification. L'exploitant du fonds porte sans délai à la connaissance des salariés cette notification, en les informant qu'ils peuvent présenter au cédant une offre de rachat.

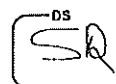
L'exploitant notifie sans délai au propriétaire toute offre d'achat présentée par un salarié.

Lorsque le fonds est exploité par son propriétaire, celui-ci notifie sa volonté de vendre directement aux salariés en les informant qu'ils peuvent lui présenter une offre de rachat, et le délai court à compter de la date de cette notification.

La vente peut intervenir avant l'expiration du délai de deux mois dès lors que chaque salarié a fait connaître au cédant sa décision de ne pas présenter d'offre.

Lorsqu'une action en responsabilité est engagée, la juridiction saisie peut à la demande du ministère public prononcer une amende civile dont le montant ne peut excéder 2 % du montant de la vente.

Paraphe


DS


17

Le "cédant" a notifié aux salariés son intention de céder le fonds et les a informés de leur possibilité de présenter une offre d'achat. Par courriers en date des 7 et 11 décembre 2024, les salariés du "cédant" l'ont informé de leur décision de ne pas présenter d'offre. Copie des notifications et des réponses est jointe au présent acte.

PRIX

La vente, si elle se réalise aura lieu moyennant le prix de 440.000 Euros, s'appliquant :

- | | |
|---------------------------------|---------------|
| - aux éléments corporels pour | 145.205 Euros |
| - aux éléments incorporels pour | 294.795 Euros |

TOTAL	440.000 Euros
-------	---------------

La ventilation du prix ci-dessus est faite uniquement pour satisfaire aux dispositions de l'article L 141-5 du Code de Commerce, mais ne pourra donner lieu à aucune conséquence ou réclamation quant à l'évaluation des éléments pris isolément.

PAIEMENT DU PRIX DE VENTE DU FONDS

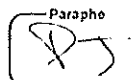
Le prix de cession est payé comptant, par « l'acquéreur » comme suit :

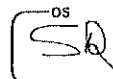
Par virement réalisé par la BANQUE CREDIT AGRICOLE SUD RHONE ALPES, dès avant ce jour, d'une somme de 440.000 euros (QUATRE CENT QUARANTE MILLE EUROS) entre les mains du compte CARPA de Me DUBOIS, séquestre ci-après désigné, ce qui est reconnu par le « Vendeur »,

Le « Vendeur » reconnaît la validité du paiement comptant et en consent à « l'acquéreur » bonne et valable quittance entière et définitive.

DÉCLARATION D'ORIGINE DE DENIERS

Le Cessionnaire déclare que le prix de vente, soit la somme de 440.000 euros, provient d'un prêt consenti dès avant ce jour par la banque CREDIT AGRICOLE SUR RHONE ALPES à concurrence de 428.000 euros et de fonds propres à concurrence de la somme de 12.000 euros.

Parapho


^{OS}


DESIGNATION DU SEQUESTRE

Le Cabinet **HORKOS AVOCATS, Me Aurélie DUBOIS**, du Barreau de Lyon, 74 cours Lafayette à Lyon (69003), est nommé séquestre du prix de cession.

Les frais et honoraires de séquestre, seront à la charge du « cédant » qui s'y oblige.

Les frais et honoraires de mainlevées éventuels seront également supportés par le « cédant ».

Le « cédant » déclare avoir été informé par le rédacteur des présentes qu'il devra fournir pour le jour de la vente une **carte d'identité ou passeport à jour** s'il est une personne physique et d'un original de son **extrait de registre du commerce de moins de 3 mois** s'il s'agit d'une personne morale pour pouvoir procéder au placement de la somme séquestrée. A défaut, le compte séquestre ne pourra pas être rémunéré.

De même il déclare avoir été informé par le rédacteur des présentes que le compte séquestre sera ouvert auprès de la **CARPA RHONE ALPES** auprès de laquelle la somme sera placée à l'exclusion de toute autre.

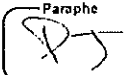
Informations sur le séquestre du prix de cession et sur les délais d'oppositions

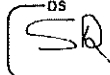
Les créanciers du cédant peuvent faire opposition par acte extra-judiciaire ou par lettre recommandée avec A.R. dans un délai qui expire le 10^{ème} jour qui suit la publication AU BODACC (article L 141-12 du Code de commerce). C'est cet avis de cession au BODACC, (publication faite sous la responsabilité du Greffier du Tribunal de Commerce qui fixe le point de départ de ce délai de 10 jours). Le séquestre du prix doit donc attendre d'être en possession du certificat d'insertion au BODACC pour pouvoir calculer ce délai de 10 Jours.

Il y a solidarité entre cédant et cessionnaire sur le plan fiscal. En cas de cession d'une activité commerciale, industrielle, ou artisanale, l'impôt dû au titre des BIC doit être établi immédiatement et son montant est immédiatement exigible (article 1663 et 201 du CGI). Pour ce faire, en vertu de l'article 201-1 du CGI dans les **45 jours à compter de la publication de la cession dans un JAL**, le cédant est tenu d'adresser à l'inspecteur des impôts les renseignements nécessaires.

Le cessionnaire du fonds, nouveau propriétaire est responsable solidairement avec son cédant, du paiement de l'impôt sur le revenu afférent aux bénéfices réalisés par ce dernier durant l'année ou l'exercice de la cession jusqu'au jour de celle-ci. Il est également responsable solidairement avec le cédant de l'impôt sur le revenu afférent aux bénéfices de l'année ou de l'exercice précédent lorsque ces bénéfices n'ont pas été déclarés par le cédant avant la date de la cession.

Cette solidarité ne jouera que jusqu'à concurrence du prix de cession du fonds et le cessionnaire ne pourra être mis en cause que pendant un délai de **90 JOURS** qui commencera à courir du jour de la déclaration prévue à l'article 201-1 du CGI, si cette déclaration a été faite dans les délais prévus par ledit article ou du dernier jour de ce délai à défaut de déclaration.

Paraphe


DS


19

La déclaration de l'article 201-1 du CGI consiste en un avis à l'administration fiscale portant connaissance de la cession. Si le prix de cession était distribué pendant ce délai de **90 JOURS**, le cessionnaire pourrait être poursuivi par l'Administration au titre de cette solidarité fiscale.

En application de l'article L 143-21 du Code de commerce, le séquestre doit faire la répartition dans un délai de 105 jours à compter de l'acte de vente.

Toutefois, lorsque la déclaration mentionnée au premier alinéa du 3 et au 3bis de l'article 201 du CGI n'a pas été déposée dans le délai prévu aux mêmes 3 et 3bis, le délai dans lequel la répartition des fonds doit être réalisée est prolongé de 60 jours.

A l'expiration de ces délais, la partie la plus diligente peut se pourvoir en référé devant la juridiction compétente du lieu de l'élection du domicile, qui ordonne soit le dépôt à la caisse des dépôts et consignations, soit la nomination d'un séquestre répartiteur.

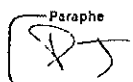
OPPOSITIONS

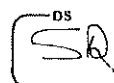
Pour les oppositions domicile sera élu pour la correspondance au **Cabinet HORKOS AVOCATS, Me Aurélie DUBOIS, du Barreau de Lyon, 74 cours Lafayette à Lyon (69003)** et au fonds pour la validité.

1°/ DECLARATIONS DU VENDEUR

Le « vendeur » déclare :

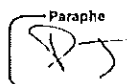
- Que la société est bien immatriculée comme indiqué en tête des présentes.
- Qu'il a la libre disposition et la pleine propriété du fonds dont s'agit, et de tous les éléments qui le composent, dont aucun n'est saisi, confisqué ou susceptible de l'être.
- Qu'il n'est pas en état de faillite, liquidation, redressement judiciaire, règlement amiable (loi N° 84-148 du 1^{er} mars 1984 et n° 94-475 du 10 juin 1994), ni de sauvegarde (article L 620-1 et suivants de la loi n° 2005-845 du 26 juillet 2005).
- Qu'aucun mandataire ad hoc n'a été nommé dans le cadre des nouvelles dispositions issues de la loi n° 2005-845 du 26 juillet 2005 (articles L611-1 et suivants du Code de commerce).
- N'avoir reçu à ce jour aucune injonction d'exécuter des travaux et qu'aucune mesure de coercition n'est à l'étude.
- N'avoir jamais reçu d'injonction particulière de la part du voisinage lié à des problèmes d'acoustiques.
- N'avoir pas été informé de l'existence de travaux de voirie à réaliser dans les 6 prochains mois par l'administration ou autre.
- Qu'il n'existe aucune instance judiciaire, prud'homale ou autre, tant en demande qu'en défense.

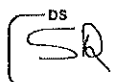
Paraphe


DS


- Qu'il ne fait à ce jour l'objet d'aucune poursuite de quelque nature que ce soit concernant l'exploitation du fonds et susceptible d'entraver cette exploitation par « l'acquéreur » et la jouissance paisible à laquelle il peut prétendre.
- Qu'aucun des éléments du fonds n'a été acquis, sous le bénéfice au profit d'un fournisseur d'une clause de réserve de propriété, et qu'aucun matériel n'a été prêté à titre onéreux ou gracieux.
- N'avoir fait l'objet d'aucun contrôle des services d'hygiène, de sécurité et de salubrité, ce qui est reconnu par "le cessionnaire", qui déclare faire son affaire personnelle de l'état du fonds tel qu'il se trouve.
- N'avoir reçu à ce jour aucun courrier, aucune injonction ou mise en demeure des services administratifs compétents, en ce qui concerne l'hygiène, la salubrité, la sécurité et l'installation de son établissement commercial.
- Qu'il n'existe aucun contrat avec un fournisseur ayant pour objet une obligation d'achat de marchandises, à l'exception du contrat de location d'une licence de débit de boisson. Dans le cas contraire, il s'oblige à faire son affaire personnelle de la résiliation desdits contrats et à en assumer notamment toutes les conséquences financières, de façon à ce que « l'acquéreur » ne soit jamais inquiété ou recherché à ce sujet.
- Qu'il remet ce jour le registre de sécurité à « l'acquéreur ».
- Que le document unique d'évaluation des risques prévu en application des dispositions de l'article R 4121-1 du Code du Travail est également remis ce jour. « L'acquéreur » déclare avoir parfaite connaissance de l'état des contrôles réglementaires et en faire son affaire personnelle.
- Que le matériel est aux normes de sécurité en vigueur et est en bon état de fonctionnement.
- Qu'il n'existe à ce jour, aucune procédure de licenciement en cours à l'encontre de l'un des salariés du fonds, et qu'il n'a procédé à aucun licenciement pour motifs économiques depuis les 12 derniers mois. Il est néanmoins précisé qu'une procédure de rupture conventionnelle est en cours avec Monsieur Stephan VERHAPPEN, les parties s'étant entendues sur la prise en charge de l'indemnité de rupture et des charges afférentes à concurrence de 50% chacune.

Le cas échéant, il est rappelé les termes de l'article L 1233-45 du Code du travail : *Le salarié licencié pour motifs économiques bénéficie d'une priorité de réembauchage, durant un délai d'un an à compter de la date de rupture de son contrat s'il manifeste le désir d'user de cette priorité au cours de cette année. Dans ce cas, l'employeur l'informe de tout emploi devenu disponible et compatible avec sa qualification. En outre, l'employeur est tenu d'informer les représentants du personnel des postes disponibles et d'afficher la liste de ces postes. Le salarié ayant acquis une nouvelle qualification bénéficie également de la priorité de réembauchage au titre de celle-ci s'il en informe l'employeur.*

Paraphe


DS


21

- Que lors de chaque paiement de salaires, il a été délivré à chaque employé un bulletin de paie régulier au sens de l'article R 3243-1 à R 3243-5 du Code du Travail.
- Qu'il n'existe aucune cession de salaires, aucune mesure de paiement direct de pensions alimentaires et aucune procédure d'exécution sur salaires édicté à l'encontre de ses employés et qu'en conséquence tous les paiements directs de salaire sont libératoires.
- Qu'il est à jour dans le paiement de ses impôts directs et indirects, de ses cotisations sociales (URSSAF, Caisse de retraite, etc..) et aucun contrôle n'est en cours, ni aucun contentieux pendant devant une administration.
- N'avoir consenti aucune promesse de vente avant ce jour.
- Avoir été informé des incidences fiscales que la vente du fonds entraînerait le cas échéant, notamment au titre de la plus-value.
- Que rien ne s'oppose à la cession projetée, "le cessionnaire" aura la paisible jouissance du fonds de commerce et de ses dépendances.
- Qu'il n'a été procédé pendant le temps entre la signature du compromis et la signature du présent acte, à aucune aliénation totale ou partielle du fonds ci-dessus désigné, qu'il n'a en aucune manière nanti ou de le grevé ledit fonds d'une charge quelconque, et qu'il n'y a apporté aucune modification susceptible d'en changer la nature ou de le déprécier.

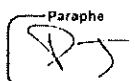
Déclarations sur la licence de débit de boissons

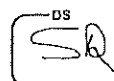
Le « vendeur » déclare :

- Que la licence du débit de boissons LICENCE IV lui a été louée par la société DELTA BOISSONS, aux termes d'un contrat de bail à usage de licence en date du 20.07.2023;
- Qu'il s'est toujours conformé aux dispositions réglementaires et aux injonctions administratives ayant trait au commerce de débit de boissons,
- Qu'il n'a fait l'objet d'aucune décision de fermeture provisoire ou définitive et qu'il n'est actuellement sous le coup d'aucune poursuite ou condamnation, injonction ou procès-verbal émanant des autorités judiciaires ou administratives pouvant entraîner la fermeture du débit de boissons présentement vendu,
- Qu'il n'a jamais cessé pendant plus d'un an d'exploiter le débit de boissons auquel est attachée la licence cédée avec le fonds, et qu'il n'a jamais encouru la déchéance de ladite licence.

Par courrier du 10 octobre 2024 joint au présent acte, la Préfecture de la Drôme a confirmé que l'établissement n'a fait l'objet d'aucune mesure de fermeture administrative.

Par courrier du 22 octobre 2024, la société MONTANER PIETRINI s'est engagée à reconduire le contrat de bail à usage d'une licence de débit de boisson avec le « cessionnaire ».

Paraphe


DS


Informations sur la formation en matière de débit de boissons

« L'acquéreur » déclare avoir été informé par le rédacteur des présentes qu'en matière de débit de boissons et de restaurant une formation spécifique est dispensée par des organismes agréés par arrêté du ministre de l'intérieur, à toute personne déclarant l'ouverture, la mutation, la translation, le transfert d'un débit de boissons, d'un restaurant, et ce en application de l'article L 3332-1-1 du Code de la santé publique.

Cet article est ci-après littéralement rapporté :

« Toute personne déclarant l'ouverture, la mutation, la translation ou le transfert d'un débit de boissons à consommer sur place de troisième et quatrième catégorie ou toute personne déclarant un établissement pourvu de la " petite licence restaurant " ou de la " licence restaurant " doit suivre une formation spécifique sur les droits et obligations attachés à l'exploitation d'un débit de boissons ou d'un établissement pourvu de la " petite licence restaurant " ou de la " licence restaurant ".

Toute personne visée à l'article L. 3331-4 doit suivre une formation spécifique sur les droits et obligations attachés à la vente à emporter de boissons alcooliques entre 22 heures et 8 heures.

A l'issue de cette formation, les personnes visées à l'alinéa précédent doivent avoir une connaissance notamment des dispositions du présent code relatives à la prévention et la lutte contre l'alcoolisme, la protection des mineurs et la répression de l'ivresse publique mais aussi de la législation sur les stupéfiants, la revente de tabac, la lutte contre le bruit, les faits susceptibles d'entraîner une fermeture administrative, les principes généraux de la responsabilité civile et pénale des personnes physiques et des personnes morales et la lutte contre la discrimination.

Toutefois, pour les personnes mentionnées à l'article L. 324-4 du code du tourisme, la formation prévue au présent article est adaptée aux conditions spécifiques de l'activité de ces personnes.

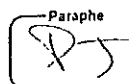
Tout organisme de formation établi sur le territoire national qui dispense les formations visées aux alinéas précédents doit être agréé par arrêté de l'autorité administrative.

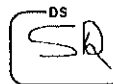
Les organismes de formation légalement établis dans un autre Etat membre de la Communauté européenne ou dans un autre Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen souhaitant dispenser ces formations à titre temporaire et occasionnel sur le territoire national sont présumés détenir cet agrément dès lors que le programme de la formation qu'ils dispensent est conforme au présent article.

Cette formation est obligatoire.

Elle donne lieu à la délivrance d'un permis d'exploitation valable dix années. À l'issue de cette période, la participation à une formation de mise à jour des connaissances permet de prolonger la validité du permis d'exploitation pour une nouvelle période de dix années.

Les modalités d'application du présent article sont fixées par décret en Conseil d'Etat.»

Paraphe


DS


23

RAPPEL DU TEXTE EN MATIERE D'HYGIENE ALIMENTAIRE

En application de la loi du 27 juillet 2010, du décret du 24 juin 2011 et les arrêtés du 5 octobre 2011 et 25 novembre 2011, il est rappelé que les restaurants traditionnels, cafétérias et établissements de restauration rapide doivent avoir dans leurs effectifs au moins une personne ayant suivi une formation spécifique en matière d'hygiène alimentaire d'une durée de 14 heures.

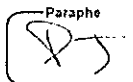
2°/ DECLARATIONS DU CESSIONNAIRE

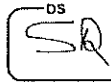
Le « cessionnaire », déclare

- Que la société est bien immatriculée comme indiquée ci-dessus.
- Qu'il a la plénitude de ses droits et capacité et notamment qu'il n'a encouru aucune des condamnations et déchéances énumérées à l'article 70 II 3 à 22 de la loi LME qui relèvent du Code Pénal, des articles 71 à 73 de la loi LME, et des articles L 653-2 et L 653-8 du Code de Commerce.
- N'être lié par aucune clause de non-concurrence envers quiconque.
- Etre parfaitement informé des dispositions relatives à l'accessibilité des personnes handicapées ou à mobilité réduite tel qu'elles résultent de la loi du 11 février 2005 et du décret n° 2005-555 du 17 mai 2006,
- Faire son affaire personnelle de toutes transformations ou travaux qui s'avéreraient nécessaires pour une mise en conformité avec les dispositions légales et réglementaires en matière d'hygiène, de sécurité des biens et des personnes, ainsi que de toutes nouvelles normes exigées pour les établissements recevant du public pour toutes nouvelles dispositions légales applicables après la réitération des présentes
- Etre informé qu'en application de l'article 10 de la loi n° 95-73 du 21 janvier 1995, modifiée par son décret d'application n° 96-926 du 17 octobre 1996 modifié, l'utilisation de vidéosurveillance est autorisée dans les lieux et établissements ouverts au public sous réserve d'une autorisation préfectorale.

Inscriptions grevant le fonds

Que le fonds de commerce n'est grevé d'aucune inscription de privilège de vendeur ou de nantissement, ainsi qu'il résulte d'un état délivré par le Greffe du tribunal de commerce de ROMANS du 13.12.2024, dont copie ci-après annexée.

Paraphe


DS


Déclarations du « cédant » sur le chiffre d'affaires hors taxes et résultats d'exploitation

Le « cédant » déclare que les chiffres d'affaires et résultats d'exploitation du fonds ont été les suivants :

	Chiffre d'affaires net	Résultat d'exploitation
Exercice au 31.12.2023	779.455 €	- 98.268 €
Exercice au 31.12.2022	1.068.215 €	5.613 €
Exercice au 31.12.2021	746.180 €	16.272 €

Le « cédant » déclare que ces chiffres d'affaires ont été réalisés entièrement par son activité propre, et ne comprennent pas de rétrocessions à prix coûtant de produits ou de marchandises, ni de fournitures en gros ou comportant des rabais exceptionnels.

Le « cédant » déclare que l'environnement économique et concurrentiel n'a pas subi de modifications au cours des 3 derniers exercices jusqu'à la date de ce jour.

Le comptable du « vendeur » est le Cabinet ACCAL à Valence – Monsieur Alain JOLIVET.

Téléphone : 04.75.40.76.64.

Email : accal@accal.fr

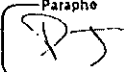
Notification salariés

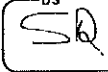
Le cédant rapporte la preuve écrite de la notification faite aux salariés conformément à l'article 19 de la loi du 31 juillet 2014 (article L 141-23 du Code de Commerce) et que le délai de 2 mois est bien expiré à compter de la notification.

Aux termes de courriers en date du 15 novembre 2024 remis en mains propres aux salariés, le Président de la société a procédé à la notification susmentionnée.

Aux termes de courriers de réponse en date des 7 et 11 décembre 2024, l'ensemble des salariés ont informé le Président de la société de leur décision de ne pas présenter d'offre.

Copie des notifications et des réponses des salariés est jointe au présent acte.

Paraphe


DS


DECHARGE

Les parties reconnaissent et déclarent :

- avoir arrêté et conclu exclusivement entre elles le prix ainsi que les charges et conditions de la présente cession.
- donner décharge pure et simple, entière et définitive au rédacteur, reconnaissant que l'acte établi a été dressé sur leurs déclarations, sans que ce dernier, soit intervenu entre elles relativement aux conditions dudit acte.

FRAIS et ACOMPTE SUR HONORAIRES

Les frais, droits et honoraires des présentes et de ses suites sont à la charge du « cessionnaire » qui s'y oblige.

Chaque partie conservera la charges des honoraires de son conseil.

NEGOCIATION PAR UN INTERMEDIAIRE

Les Parties reconnaissent que les présentes ont été négociées par l'intermédiaire du CABINET HERMES RCS Romans 833 174 626, en vertu d'un mandat de recherche signé le 10, 16 et 18 septembre 2024 n°1314.

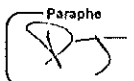
La rémunération du CABINET HERMES est fixée à ce titre à la somme de 33.000 euros HT, soit 39.600 euros TTC, et sera réglée par le Cessionnaire, le jour de la signature de la réitération des présentes.

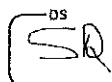
LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DES CAPITAUX – ORIGINE DES FONDS

« L'acquéreur » déclare avoir été informé par le rédacteur des dispositions relatives à la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme visé par les articles L 561-1 à L 574-4 du code monétaire et financier, modifiées par l'ordonnance n° 2009-104 du 30 janvier 2009.

En application de ces dispositions, il déclare :

- ✓ Que les fonds engagés par lui ne proviennent pas d'une infraction passible d'une peine privative de liberté supérieure à un an ou ne participent pas au financement du terrorisme (article L 561-15-1, 1^{er} alinéa)
- ✓ Que les opérations envisagées aux termes des présentes ne sont pas liées au blanchiment des capitaux ou au financement du terrorisme (article L 561-16 1^{er} alinéa).

Paraphe


DS


ATTRIBUTION DE JURIDICTION

Pour le cas de contestations pouvant s'élever au sujet de la présente vente, les parties font attribution de juridiction aux Tribunaux compétents du siège du fonds vendu.

FORMALITES

"L'acquéreur" devra publier la vente définitive, en application des articles L 141-12 à L 141-17 du Code de Commerce (modifiés par la loi du 14 novembre 2016) dans un délai de 15 jours de la date de signature de l'acte dans un journal habilité à recevoir les annonces judiciaires et légales dans l'arrondissement ou le département dans lequel le fonds est exploité et au bulletin officiel des annonces civiles et commerciales.

Administrations Fiscale et Sociale

Lors de la réitération des présentes, l'acte de cession sera notifié par les soins du rédacteur :

- Aux contributions indirectes,
- Aux contributions directes,
- A l'union de recouvrement des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales dite URSSAF,

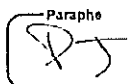
dont dépend le fonds cédé.

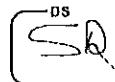
L'article 201 alinéa 1 est ainsi rédigé : « Dans le cas de cession ou de cessation, en totalité ou en partie, d'une entreprise industrielle, commerciale, artisanales ou minières, ou d'une exploitation agricole dont les résultats sont imposés d'après le régime du bénéfice réel, l'impôt sur le revenu dû en raison des bénéfices réalisés dans cette entreprise ou exploitation et qui n'ont pas encore été imposés est immédiatement établi.

Les contribuables doivent dans un délai de 45 jours déterminé comme il est indiqué ci-après, aviser l'administration de la cession ou de la cessation et lui faire connaître la date à laquelle elle a été ou sera effective, ainsi que s'il y a lieu, les nom, prénoms, et adresse du cessionnaire. »

Le délai de 45 jours commence à courir :

- Lorsqu'il s'agit de la vente ou de la cession d'un fonds de commerce, du jour où la vente ou la cession a été publiée dans un journal d'annonces légales, conformément aux prescriptions de l'article L 141-12 du Code de commerce,
- Lorsqu'il s'agit de la vente ou de la cession d'autres entreprises, du jour où l'acquéreur ou le cessionnaire a pris effectivement la direction des exploitations,
- Lorsqu'il s'agit de la cession d'entreprises, du jour de la fermeture définitive des établissements».

Paraphé


DS


27

L'article 201 alinéa 3 est ainsi rédigé : « Les contribuables assujettis à un régime réel d'imposition sont tenus de faire parvenir à l'administration, dans un délai de 60 jours déterminé comme indiqué au I, la déclaration de leur bénéfice réel accompagnée d'un résumé de leur compte de résultat ».

En application de l'article 287-4 du C.G.I. le "vendeur" devra s'acquitter de toutes ses obligations envers le service des Contributions Indirectes.

Ledit article étant ainsi rédigé : "En cas de cession ou de cessation d'une activité professionnelle, les redevables sont tenus de souscrire dans les 30 jours la déclaration prévue au I. Toutefois, ce délai est porté à 60 jours pour les entreprises placées sous le régime simplifié d'imposition."

DECLARATIONS FISCALES

A/ T.V.A. SUR BIENS D'INVESTISSEMENTS – Article 257 bis du CGI.

Les parties sont informées des dispositions issues de l'article 257bis du CGI et de l'instruction 3A-6 du 20 mars 2006 en matière de TVA, lesquelles disposent que les transferts de biens réalisés dans le cadre de la transmission d'une universalité totale ou partielle de biens dans le délai de régularisation prévu à l'article 207 de l'annexe II du CGI, ne donnent pas lieu chez le cédant aux régularisations du droit à déduction prévues à cet article. Le bénéficiaire de la transmission est réputé continuer la personne du cédant. Il est donc tenu s'il y a lieu d'opérer les régularisations du droit à déduction et les taxations de cessions ou de livraisons à soi-même qui deviendraient exigibles postérieurement à la transmission de l'universalité et qui auraient en principe incombé au cédant si ce dernier avait continué à exploiter lui-même l'universalité.

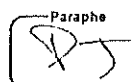
Le cédant et le bénéficiaire de la transmission d'universalité doivent mentionner le montant total hors taxe de la transmission sur la déclaration de TVA souscrite au titre de la période au cours de laquelle elle est réalisée. Ce montant sera mentionné sur la ligne « Autres opérations non-imposables ».

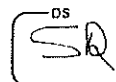
B/DROITS D'ENREGISTREMENT – DROIT COMMUN

La réitération des présentes sera soumise aux droits d'enregistrement prévus par l'article 719 du CGI (droit budgétaire perçu au profit de l'état), auquel s'ajoutent des taxes locales additionnelles départementales (Article 1595 du CGI) et communales (1584 et 1595 Bis du CGI), lesquels s'élèvent à la somme de 17.310 Euros qui seront réglés par « l'acquéreur » lors de la régularisation définitive de l'acte de cession.

AFFIRMATION DE SINCERITE

Les parties soussignées affirment sous les peines édictées par l'article 8 de la loi du 18 avril 1918 (Article 1837 du Code général des Impôts), que le présent acte exprime l'intégralité du prix.

Paraphe


OS


Signature DOCUSIGN

Les Parties acceptent irrévocablement de procéder à une signature électronique du présent acte à travers la plateforme informatique sécurisée DocuSign et acceptent que l'exemplaire signé du présent acte de manière électronique :

- constitue l'original du document concerné ;
- soit parfaitement valable entre elles ;
- soit admis en tant que preuve au sens de l'article 1367 du Code civil ;
- ait la même valeur probante qu'un écrit sur support papier conformément à l'article 1366 du Code civil
- et puisse valablement leur être opposé.

Chacune des Parties reconnaît que la solution de signature électronique offerte par la plateforme DocuSign correspond à un degré suffisant de fiabilité pour identifier les signataires et pour garantir le lien entre chaque signature et le présent acte.

Les Parties s'engagent en conséquence à ne pas contester la recevabilité, l'opposabilité ou la force probante du présent acte sous forme électronique. Les parties ont communiqué au rédacteur des présentes, par l'intermédiaire de leurs Conseils respectifs, les adresses mail suivantes aux fins de la signature électronique :

Pour la société GIPARAJE 26, M. Raphael SCHMITT : raphaelsch3153@gmail.com

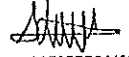
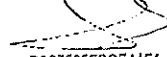
Pour la société JFC, M. Jérôme DEVAUX : jerome.devaux@orange-store.com

Chaque Partie a la possibilité de télécharger un exemplaire signé par toutes les Parties valant exemplaire original. Il appartient à chacune des Parties souhaitant préserver dans le temps la force probante du document, d'enregistrer le document téléchargé auprès d'un prestataire agréé à cet effet.

FAIT A Valence

LE 16 décembre 2024

EN QUATRE EXEMPLAIRES ORIGINAUX,

SAS GIPARAJE 26 Monsieur Raphael SCHMITT	DocuSigned by:  8CE2EFFC1422482...
SARL JFC Monsieur Jérôme DEVAUX	Signé par :  D6C7585FBCE44E1

Enregistré à : SERVICE DE LA PUBLICITE FONCIERE ET DE
L'ENREGISTREMENT
DROME

Le 19/12/2024 Dossier 2024 00052947, référence 2604P01 2024 A 01980

Enregistrement : 17310 € Pénalités : 0 €

Total liquidé : Dix-sept mille trois cent dix Euros

Montant reçu : Dix-sept mille trois cent dix Euros

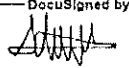
29

ANNEXES

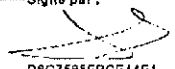
- récépissé de déclaration de translation de licence IV ;
- Bail à usage Licence IV du 20.07.2023 ;
- Bail commercial du 1^{er} août 2016 ;
- Quittances avril à juin 2024
- Bail de terrain nu du 1^{er} janvier 2023 ;
- Quittances septembre à décembre 2024 ;
- Contrat de coopération commerciale du 1^{er} février 2017
- Contrats de travail de Monsieur VERHAPPEN, Monsieur LESTIDEAU, Monsieur MIJLAD, Monsieur GERARD et Monsieur VANWALSCAPPEL ;
- Bulletins de salaire octobre 2024 et novembre 2024 ;
- Etat des immobilisations corporelles au 30.09.2024 ;
- Comptes société GIRAPAJE au 31.12.2023
- Avis CFE 2023 ;
- Avis taxe foncière 2023 ;
- Etat des inscriptions de privilèges et nantissements délivré par le greffe du Tribunal de commerce de Romans le 13.12.2024 ;
- contrat de franchise LA RAFFINERIE
- Contrat d'assurance et avis d'échéance
- Contrat LIGHTSPEED et factures
- Courrier Préfecture Drôme du 10 octobre 2024 ;
- Courriel Mairie Saint Marcel les Valence du 1^{er} octobre 2024
- Courrier SAS DELTA BOISSONS du 22 octobre 2024
- Courrier SCI 2PG du 5 décembre 2024
- Convocation APST salariés LESTIDEAU, MIJLAD, VERHAPPEN, VANWALSCAPPEL
- Note de renseignement d'urbanisme du 12 décembre 2024
- Notifications salariés et réponses de ces derniers
- CERFA rupture conventionnelle Monsieur VERHAPPEN
- PV conciliation Mme VETTE 12.12.2024
- Kbis JFC
- Compte-rendus VERITAS
- Facture ARDROM

Les Parties déclarent expressément avoir pris connaissance et reçu copie de l'ensemble des annexes susmentionnées et se dispensent de procéder à leur paraphe lesdites pièces étant incluses dans l'enveloppe DOCUSIGN

SAS GIPARAJE 26
Monsieur Raphael SCHMITT

DocuSigned by:

8CE2EFFC1422482

SARL JFC
Monsieur Jérôme DEVAUX

Signé par :

DEC7585FBCE44E1...

La Raffinerie



CONTRAT DE FRANCHISE

Ci-après dénommée « le Franchisé »,
D'une seconde part,

ET

Monsieur (indiquer aussi le nom de jeune fille le cas échéant)
et/ou Madame,
De nationalité
Né(e) le à
Demeurant à
Régime matrimonial :

Lequel détient le contrôle du Franchisé au sens de l'article L.233-3 du Code de commerce et en est le Dirigeant tant en droit qu'en fait. La Dirigeant et le Franchisé s'engagent solidairement dans l'exécution des obligations leur incombant au titre du présent Contrat.

Agissant en son nom et pour son compte personnel,

Ci-après dénommée « le Dirigeant »,
D'une troisième part,

Ci-après appelées séparément ou collectivement la « Partie » ou les « Parties »,

En effet, le Franchiseur a observé sur le marché que si bon nombre de candidats à la Franchise cherchait des Concepts « clés en mains », d'autres disposant d'un profil entrepreneurial caractérisé, cherchait des Concepts permettant d'une part de gagner du temps en bénéficiant de l'expérience d'un Franchiseur, mais proposant un Concept laissant une part importante de liberté au Franchisé pour adapter le Concept et/ou développer les performances économiques plus librement.

C'est sur cette caractéristique déterminante de leur consentement réciproque que les Parties se sont entendues autour du Concept exploité sous l'Enseigne LA RAFFINERIE.

Les Parties légifèrent au sein du Contrat de Franchise en ce qu'il intègre les composantes de la Franchise, la portée de chaque engagement afin de déterminer les espaces de liberté de chaque membre du Réseau.

Ceci étant rappelé, le Franchisé adhère au projet d'entreprise, à la déontologie et aux valeurs du Réseau LA RAFFINERIE qui implique un profond état d'esprit partenarial entre à la fois le Franchiseur et le Franchisé, mais également entre tous les membres du Réseau LA RAFFINERIE .

Convaincu par le Concept du Franchiseur, tel que décrit notamment au sein du document d'information précontractuelle (ci-après le DIP), le Franchisé a exprimé son souhait d'intégrer le Réseau LA RAFFINERIE.

Le Franchisé reconnaît :

- avoir participé à une journée découverte où il a pu découvrir le Concept LA RAFFINERIE, les Produits et apprécié le fonctionnement du Réseau LA RAFFINERIE ainsi que les services rendus aux franchisés par le Franchiseur.

- Avoir été informé par le Franchiseur que ce dernier est toujours en phase de lancement du projet de Franchise, par voie de conséquence le Franchisé a compris et accepter que le projet fera l'objet d'ajustements et que certains documents devront être travaillés en continu au gré des ouvertures.

- avoir eu communication, au moins 20 (vingt) jours avant la signature des présentes et le versement de toute somme d'argent, d'un exemplaire du projet de contrat et des documents d'information précontractuelle, conformément aux articles L 330-3 et R-330-1 du Code du commerce.

- avoir bien compris le Concept du Franchiseur, notamment sur les espaces de liberté octroyés aux franchisés et avoir eu le temps nécessaire pour réfléchir et se faire conseiller.

Le Franchisé déclare par ailleurs :

- s'être fait expliquer, par le conseil de son choix, les données financières relatives à l'implantation et l'exploitation d'un établissement autonome et indépendant, notamment en termes d'investissement initiaux et de fonds de roulement, à travers des exemples chiffrés et la communication de tableaux de reporting ;

- connaître l'importance des investissements nécessaires à réaliser et disposer de fonds propres supérieurs ou égaux à 30% des montants nécessaires pour ouvrir une unité d'exploitation sous enseigne LA RAFFINERIE ;

- avoir pris conscience de la nécessité de son implication personnelle pour assurer le bon fonctionnement pérenne et le développement satisfaisant de son établissement, notamment dans la gestion du centre de profit, le recrutement et le management des équipes ;

- créer sa société ou affecter une de ses sociétés existantes à l'exploitation exclusive du Concept exploité sous l'Enseigne LA RAFFINERIE, sur le Territoire ;

- avoir la capacité d'être un commerçant et un professionnel indépendant et de bonne foi ;

- être économiquement et juridiquement dans la capacité de devenir membre du Réseau LA RAFFINERIE;

TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE I - DÉFINITIONS	9
CHAPITRE II - OBJET DU CONTRAT	12
CHAPITRE III - CONCESSION D'ENSEIGNE, DE MARQUE, ET D'AUTRES SIGNES DISTINCTIFS	12
ARTICLE 3.1.: OBJET	12
ARTICLE 3.2. : CONDITIONS D'UTILISATION DE LA MARQUE ET DES SIGNES DISTINCTIFS	12
ARTICLE 3.3. : LOCAUX - SIGNALÉTIQUES	14
ARTICLE 3.4. : GARANTIES DU FRANCHISEUR	14
ARTICLE 3.5. : DÉFENSE DE LA MARQUE	14
CHAPITRE IV - COMMUNICATION ET LICENCE DE SAVOIR-FAIRE	15
ARTICLE 4.1.: OBJET	15
ARTICLE 4.2 : MODALITÉS DE LA TRANSMISSION DU SAVOIR-FAIRE	15
4.2.1. OBLIGATIONS DU FRANCHISEUR	15
4.2.2 OBLIGATIONS DU FRANCHISÉ	16
ARTICLE 4.3 : MISE A JOUR DU SAVOIR FAIRE - PERFECTIONNEMENTS	16
4.3.1 OBLIGATIONS DU FRANCHISEUR	16
4.3.2 OBLIGATIONS DU FRANCHISÉ	16
ARTICLE 4.4 : ETENDUE DES DROITS D'UTILISATION	17
ARTICLE 4.5 : DEFENSE DU SAVOIR-FAIRE	17
CHAPITRE V – ASSISTANCE DU FRANCHISEUR	18
ARTICLE 5.1 : ASSISTANCE INITIALE	18
ARTICLE 5.2. : ASSISTANCE PERMANENTE	18
5.2.1. LOGISTIQUE DE REFERENCEMENT ET D'APPROVISIONNEMENT	18
5.2.2. SYSTEME D'INFORMATION	19
5.2.3. REFERENCEMENT INTERNET	19
5.2.4. REUNIONS NATIONALES OU REGIONALES - COMITES	20
ARTICLE 5.3. : SERVICES SUPPLEMENTAIRES OPTIONNELS	20
CHAPITRE VI - PROMOTION ET PUBLICITÉ	21
ARTICLE 6.1. : PUBLICITE NATIONALE ET / OU MULTI TERRITORIALE	21
ARTICLE 6.2. : PUBLICITE LOCALE	21
ARTICLE 6.3. : RESEAUX SOCIAUX ET SITES PARTICIPATIFS	22
ARTICLE 6.4. : DROIT A L'IMAGE ET TMOIGNAGES	22
CHAPITRE VII - DISPOSITIONS FINANCIÈRES	24
ARTICLE 7.1 : RÉMUNÉRATIONS INITIALES	24
ARTICLE 7.2 : REDEVANCE MENSUELLE D'EXPLOITATION	24
ARTICLE 7.3 : SERVICES OPTIONNELS	25
ARTICLE 7.4. : CONTROLE DES REDEVANCES	25
ARTICLE 7.5. : RETARD DE PAIEMENT – EXCEPTION D'INEXECUTION - COMPENSATION	25
CHAPITRE VIII – CONDITIONS D'EXPLOITATION	27
ARTICLE 8.1. : INDÉPENDANCE DU FRANCHISÉ	27
ARTICLE 8.2. : ÉTABLISSEMENT AGRÉÉ	28
ARTICLE 8.3. : DÉFINITION DU TERRITOIRE EXCLUSIF	30
ARTICLE 8.4. : ÉTENDUE DE L'EXCLUSIVITÉ	30
ARTICLE 8.5. : PRODUITS ET SERVICES OBJETS DE LA FRANCHISE	31
ARTICLE 8.6. : DATE DU DÉBUT D'ACTIVITÉ	31
ARTICLE 8.7. : CONDITIONS GÉNÉRALES D'EXPLOITATION	31

CHAPITRE I - DÉFINITIONS

À chaque fois qu'ils seront utilisés dans le corps du contrat avec une majuscule, les termes ci-dessous auront la définition suivante :

Activité Concurrente :

Une activité concurrente désigne toute activité se rapportant directement ou indirectement, à titre total ou partiel, à une activité de Bar incluant un service complémentaire de restauration rapide et l'organisation de soirées thématiques dans une ambiance musicale et festive, proposée à la clientèle et/ou empruntant les signes de ralliement de la clientèle propre au Réseau « LA RAFFINERIE » (*aménagements, signes distinctifs, PLV, agencements, identité visuelle et sonore.*)

CARTE

Ensemble des Produits que le Franchisé s'engage à proposer à la clientèle du Bar, tels que décrits au sein du Manuel de Savoir-Faire, afin de prester les Services.

La Carte est composée d'une offre de boissons, d'un mur de bières, et le cas échéant de Recettes dont les modalités de préparation et les Ingrédients participent à la constance du goût et de l'identité visuelle.

La Carte qui pourra comprendre des formules, est nécessairement évolutive, ce que le Franchisé sait et accepte.

CHARTÉ ARCHITECTURALE

Le document contenant notamment l'ensemble des normes architecturales constituées des normes techniques d'aménagement et d'agencement, ainsi que des matériels et équipements (comptoir, mur de bières, cuisine, petites fournitures) les installations informatiques et l'ameublement du Bar nécessaires au maintien de l'image de la Marque, telles que définies par le Franchiseur.

CHARTÉ GRAPHIQUE

Ensemble des normes et caractéristiques graphiques permettant l'identification visuelle de la Marque, du Bar et du Site Internet par les tiers, que le Franchisé s'engage à respecter au sein du Bar et à l'occasion de toute communication relative au Bar, à la promotion des Services et des ventes de Produits, et de manière générale dans le cadre de l'exécution du Contrat.

CHIFFRE D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires hors taxes réalisé par le Franchisé à partir de l'exploitation de son Bar dans le cadre de l'exploitation de la Franchise LA RAFFINERIE. Le chiffre d'affaires comprend l'intégralité des recettes en ce compris la consommation sur place, à emporter ou la livraison à domicile et de manière générale toutes les prestations autorisées préalablement par le Franchiseur au titre d'une évolution du Savoir-Faire.

CONCEPT

Désigne le Savoir-Faire et Marques décrit notamment dans le Manuel de Savoir-Faire dont le droit d'usage a été accordé par le Franchiseur.

CONTRAT

Le présent contrat dans son intégralité, y compris son préambule, ses annexes et ses éventuels avenants.

DROIT(S) DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Désigne les Marques, logo, et autres Signes Distinctifs du Franchiseur, objets du présent Contrat de franchise, et qui font l'objet d'une protection.

ENSEIGNE

Désigne le nom « LA RAFFINERIE » sous lequel le Bar est exploité.

FRANCHISE LA RAFFINERIE

Le Concept de Franchise LA RAFFINERIE faisant l'objet des présentes.

SIGNES DISTINCTIFS

Il s'agit des marques, dessins et modèles, droits d'auteur, noms de domaine ... dont le Franchiseur est titulaire.

SITE INTERNET DU FRANCHISEUR

Désigne le site internet créé ou à créer par le Franchiseur. Le Concept est présenté au jour de la signature du Contrat au lien suivant :

https://www.facebook.com/laraffineriestmarcel/?locale2=fr_

FR&paipv=0&eav=AfafIVCsACF63OqwX20gfxVWrF5QGXFxmqrJEXJMgJcc0IHk38u9yDcUrxsO5ee6ksl&_rdr.

SITE INTERNET DU FRANCHISÉ

Désigne le Site Internet éventuellement exploité par le Franchisé pour l'exploitation de son Bar.

SITE PILOTE

Désigne l'unité d'exploitation située au : 2 rue Topaze à St Marcel lès Valence

TERRITOIRE

Le secteur géographique concédé à titre exclusif au Franchisé par le Franchiseur tel que délimité à l'Annexe 8.

3.2.1. Le Franchisé s'engage à exploiter, pendant toute la durée du présent Contrat, la Marque sur son Territoire à partir du Bar ci-dessus défini, de manière effective, sérieuse, loyale, continue et conforme à la réglementation en vigueur.

3.2.2. Le Franchisé utilisera la Marque et les signes distinctifs du Réseau LA RAFFINERIE uniquement pour les besoins de la Franchise LA RAFFINERIE.

Le Franchisé s'interdit ainsi formellement de concéder à tous tiers, pour quelque raison que ce soit et de quelque manière que ce soit, une autorisation d'usage de la Marque ou une sous-licence sur la Marque.

3.2.3. Le Franchisé s'interdira toute utilisation d'autres signes distinctifs et marques dans son Bar. En tant que de besoin, il est précisé que le Franchisé s'interdit toute exploitation de la Marque dans le cadre d'opérations de collaborations, de partenariats, de co-branding ou en association avec une autre marque ou le signe d'un tiers, sans avoir obtenu l'accord préalable, exprès et écrit du Franchiseur.

3.2.4. Le Franchisé utilisera la Marque et les autres Signes distinctifs du Franchiseur conformément aux normes prescrites par le Franchiseur dans le Manuel de Savoir-Faire LA RAFFINERIE, étant ici précisé que le strict respect des normes et Chartes graphiques relève des obligations essentielles du Contrat.

Le Franchisé s'engage à exploiter la Marque telle que déposée et telle que représentée au sein du Manuel de Savoir-Faire, sans aucun changement ni modification, ni en conjonction avec d'autres signes distinctifs, quelle que soit leur orthographe et/ou écriture, ou aucun autre terme, sans l'autorisation expresse, préalable et écrite du Franchiseur, tant sur le principe de modification que sur la modification à intervenir.

Le Franchiseur fournira au Franchisé les modèles des graphismes à utiliser pour l'Enseigne, pour les documents publicitaires (traditionnels ou digitaux), et contractuels, ainsi que pour la signalisation de l'extérieur du Bar du Franchisé.

3.2.5. Le Franchisé s'engage à ne pas contester la validité, l'usage et/ou la titularité de la Marque et s'interdit de déposer ou d'enregistrer la Marque ou les autres signes distinctifs du Franchiseur, sous son nom commercial et/ou enseigne, et ne l'intégrera pas à sa dénomination sociale ni à son nom de domaine comme précisé au point 3.2.6 ci-dessous.

À cet égard, il est considéré comme essentiel que la mention de la Marque LA RAFFINERIE ne soit pas utilisée seule par le Franchisé, mais soit impérativement associée à la mention de la raison sociale du Franchisé, conformément à l'exemple suivant :

Société X Franchisé Indépendant LA RAFFINERIE
--

3.2.6. Le Franchisé s'interdira également :

- d'utiliser le nom de la Marque pour désigner son et/ou ses éventuel(s) site(s) Internet ;
- d'utiliser le nom de la Marque en tant que mot clef pour le bon référencement de son et/ou de ses site(s) Internet, sauf autorisation préalable et écrite contraire émanant du Franchiseur ;
- de reprendre le nom de la Marque de façon similaire ou analogue ou de toute autre manière tendant à créer un risque de confusion dans l'esprit du public quant à l'identité et la qualité du titulaire de son et/ou ses site(s), ou quant à l'indépendance entre les Parties.

3.2.7. Les éventuels locaux, véhicules, supports commerciaux utilisés par le Franchisé pour l'exploitation de la Franchise devront également respecter les normes prescrites par le Franchiseur dans les Manuels de Savoir-Faire (voir Annexe 2).

CHAPITRE IV

COMMUNICATION ET LICENCE DE SAVOIR-FAIRE

ARTICLE 4.1.: OBJET

Par le présent Contrat, le Franchiseur concède au Franchisé le droit d'utiliser, pour la seule exploitation de son Bar, le Savoir-Faire tel que décrit et formalisé au sein du Manuel de Savoir-Faire, comprenant notamment :

1. Manuel Charte Architecturale (intérieure et extérieure)
2. Manuel Ouverture
3. Manuel Gestion au quotidien
4. Production
5. Manuel Hygiène et sécurité alimentaire
6. Manuel Communication
7. Manuel Gestion des équipes
8. Manuel Système d'information
9. Manuel Gestion d'un centre de Profit
10. Manuel Formation Initiale et continue
11. Manuel Produits et services

La liste détaillée des rubriques du Manuel de Savoir-Faire est précisée en Annexe 2.

ARTICLE 4.2 : MODALITES DE LA TRANSMISSION DU SAVOIR-FAIRE

4.2.1. OBLIGATIONS DU FRANCHISEUR

4.2.1.1. Remise du Manuel de Savoir-Faire

Dès la conclusion du Contrat, le Franchiseur remettra, par tous moyens notamment électroniques, à titre de dépôt au Franchisé un exemplaire du Manuel de Savoir-Faire qui restera la propriété exclusive du Franchiseur. En cas de support matériel, le Franchisé a l'obligation de détenir le Manuel de Savoir-Faire dans le Bar, et devra le conserver en bon état d'entretien jusqu'au terme du Contrat, auquel il le restituera au Franchiseur.

4.2.1.2. Formation initiale

Le Franchiseur dispensera au Franchisé une formation initiale permettant une familiarisation avec l'ensemble du Savoir-Faire.

La formation initiale sera organisée au bénéfice :

- Du Dirigeant
- De l'équipe dite « d'ouverture », telle que déclarée auprès du Franchiseur à sa demande et ne pouvant excéder le nombre de 3 personnes.
- Le cas échéant auprès du Manager embauché par le Dirigeant et en charge de diriger le Bar et l'équipe d'ouverture, si le Dirigeant ne se charge pas personnellement de cette fonction.

La formation initiale vient compléter le Manuel de Savoir-Faire (voir Annexe 2) et en permet l'appréhension pratique.

La formation initiale aura une durée minimum de 15 jours (aspects théoriques, formation et stage pratique), à hauteur de 7 heures par jour, aux dates, horaires et lieux déterminés par le Franchiseur.

Le Franchiseur communiquera au Franchisé les informations relatives à la mise à jour et aux perfectionnements du Savoir-Faire. Si cela s'avère nécessaire, le Franchiseur organisera des stages de formation au profit du Franchisé et des membres de son personnel concernés notamment pour les mises à jour majeures du Savoir-Faire.

Les formations continues obligatoires ou facultatives sont à la charge du Franchisé. Les frais de transport, de séjour et d'hébergement des personnes formées, les salaires du ou des salariés du Franchisé pendant la période des modules de formation, qu'il s'agisse de la formation initiale ou d'une formation continue (obligatoire ou facultative) sont à la charge exclusive du Franchisé. Le lieu de la formation est déterminé par le Franchiseur.

4.3.2 OBLIGATIONS DU FRANCHISÉ

Le Franchisé appliquera sans délai les mises à jour et perfectionnements du Savoir-Faire transmis par le Franchiseur, dès lors que ces mises à jour et perfectionnements ont été testés préalablement par le Franchiseur. Le Franchisé et les membres de son personnel concernés devront être formés au Savoir-Faire LA RAFFINERIE ainsi qu'aux mises à jour et perfectionnement du Savoir-Faire, en suivant chaque formation organisée par le Franchiseur, qui sont susceptibles d'être organisées lorsque des mises à jour majeures du Savoir-Faire auront été réalisées.

Pour les mises à jour et perfectionnement mineurs, ou qui ne font pas l'objet de formations organisées par le Franchiseur, le Franchisé veillera à ce que ses employés soient formés en organisant des formations internes, dans son établissement et sous sa responsabilité, à l'aide du Manuel de Savoir-Faire et des modules de formations mis à disposition du Franchisé par le Franchiseur. Par ailleurs tout nouvel employé devra être formé au Savoir-Faire de l'enseigne par le Franchisé.

Pour l'aider dans les formations devant être dispensées sous sa responsabilité, le Franchisé pourra demander au Franchiseur l'intervention d'un formateur, laquelle fera l'objet d'un devis préalable.

ARTICLE 4.4 : ÉTENDUE DES DROITS D'UTILISATION

Au titre du présent Contrat, le Franchiseur n'autorise le Franchisé à utiliser ou exploiter le Savoir-Faire, ses mises à jour et ses perfectionnements comme ci-dessus communiqués qu'en vue de sa seule exploitation du Bar au titre du présent Contrat dans le cadre de la Franchise LA RAFFINERIE. Le Franchisé et le Dirigeant s'engagent notamment à ne pas utiliser ou exploiter, de quelque manière que ce soit, directement ou indirectement, par personne physique ou morale interposée, le dit Savoir-Faire, ses mises à jour et perfectionnements, à d'autres fins. En tout état de cause, le Franchisé et le Dirigeant se portent fort, sous leur responsabilité personnelle, de la reprise du présent article par le personnel, les mandataires sociaux et/ou associés, actuels et/ou futurs.

En cas de non-respect du présent article, outre la résiliation automatique et de plein droit de ses relations contractuelles avec le Franchiseur, le Franchisé et le Dirigeant reconnaissent expressément devoir verser à ce dernier, à titre de clause pénale une indemnité de 30 000 euros, sans préjudice des dommages et intérêts complémentaires pouvant lui être réclamés.

Les améliorations et perfectionnements du Savoir-Faire proposés par le Franchisé au Franchiseur, sont susceptibles de participer à l'amélioration du Réseau LA RAFFINERIE dans son ensemble et devront faire l'objet d'une validation préalable du Franchiseur avant diffusion auprès du public et/ou au sein du Réseau. Le Franchisé transfère gratuitement la propriété des améliorations et perfectionnements du Savoir-Faire, et renonce à revendiquer à ce titre une quelconque contrepartie financière ; le Franchisé bénéficie ainsi des éventuelles améliorations du Savoir-Faire apportée par un autre membre du Réseau.

ARTICLE 4.5 : DEFENSE DU SAVOIR-FAIRE

Le Franchisé s'engage à informer le Franchiseur dès qu'il en aura eu connaissance, de toute menace d'appropriation illicite du Savoir-Faire du Franchiseur et/ou de ses perfectionnements éventuels.

5.2.2. SYSTÈME D'INFORMATION

Matériel et Logiciels :

Dans le cadre de l'exploitation de son Bar et dans l'intérêt du Réseau, le Franchisé s'engage à acquérir et à mettre à jour la configuration informatique, matériel, logiciel, progiciels de gestion, dont les spécificités sont décrites dans le Manuel du Savoir-Faire. Le Franchisé déclare qu'il est nécessaire pour la gestion du Bar et globalement pour celle du Réseau, que les différents restaurants bars qui le compose disposent d'un outil informatique uniformisé, compatible tant en termes de langages informatiques que de gestion des procédures, notamment de commandes, de gestion de stocks et de flux d'information et données. C'est pourquoi le Franchisé s'engage à acquérir le matériel, les licences et à effectuer tous les paramétrages utiles et nécessaires afin de permettre la connexion du Bar avec le système d'informations du Réseau. Il souscrita à ses frais, aux licences d'utilisation, paramétrages, programmations spécifiques des matériels et logiciels, contrats de maintenance et d'hébergement, suivant les préconisations du Franchiseur.

Le Franchisé s'oblige, d'ores et déjà, durant l'exécution du Contrat, sur première demande du Franchiseur, dans l'intérêt du Réseau et dans le but de créer un système homogène, à faire l'acquisition, à ses frais, d'un nouveau (de nouveaux) logiciel(s) compatible(s), et ce afin de maintenir un système d'informations performant au sein du Réseau et adapté aux évolutions du marché. Les frais de maintenance des logiciels seront supportés par le seul Franchisé.

Le présent Contrat ne confère au Franchisé aucun titre ou droit de propriété sur les logiciels, ni sur les droits qui en découlent. Le Franchisé se conformera à toutes les instructions du Franchiseur concernant les modalités d'utilisation du Logiciel et/ou de la messagerie.

5.2.3. RÉFÉRENCIEMENT INTERNET

Le Site Internet du Franchiseur

Le Franchiseur est libre d'exploiter sur sa seule initiative, un Site Internet dans l'intérêt de l'intégralité du Réseau LA RAFFINERIE, en ce compris les franchises et succursales. Dans une telle situation, le Franchiseur référencera le Franchisé sur son Site Internet et créera une page dédiée à son Bar.

À cet égard, il est rappelé que le Site Internet du Franchiseur ne constitue en aucun cas une garantie de trafic ni un volume d'activité au profit du Franchisé.

Le Franchisé communiquera les éléments permettant au Franchiseur de présenter le Bar du Franchisé sur le Site Internet du Franchiseur. (photographies intérieures et extérieures, plan d'accès, jours et horaires d'ouverture, adresse, contacts : « mail/tél »)

En tout état de cause, le Franchiseur se réserve la possibilité de commercialiser les Produits et les Services Contractuels attenants à partir de son Site Internet, en ce compris sur le Territoire, ce que le Franchisé sait et accepte.

Le site Internet du Franchisé

Le Franchisé pourra créer et animer un site Internet lié à l'exploitation du Bar objet du présent Contrat, étant précisé cependant que la création d'un tel site ne doit pas porter atteinte à la cohésion du Réseau.

Dans ces conditions, le Franchisé pourra utiliser le nom de domaine de son choix sous réserves que le nom de domaine considéré ne comporte aucune référence aux termes « LA RAFFINERIE », que le nom de domaine considéré ne comporte aucun terme de nature à porter préjudice à l'image du Réseau « LA RAFFINERIE », que le nom de domaine considéré ne constitue pas une atteinte aux droits du Franchiseur ni aux droits de tiers, et que les informations à destination des moteurs de recherche ne permettent pas à un utilisateur d'être aiguillé, par l'emploi de signes distinctifs dont est titulaire le Franchiseur, directement ou indirectement, vers le Site Internet du Franchisé (« metatags », liens hypertexte...)

F.J.

CHAPITRE VI - PROMOTION ET PUBLICITÉ

Compte tenu des spécificités du marché en cause, le Franchisé admet que le développement harmonieux du Réseau du Franchiseur nécessite une politique commune, sans que ladite harmonisation ne porte atteinte à son indépendance.

ARTICLE 6.1. : PUBLICITE NATIONALE ET / OU MULTI TERRITORIALE

Le Franchiseur assurera sous sa seule responsabilité et à sa seule initiative, la réalisation de la communication et publicité nationale.

Les Parties conviennent que le maintien, le développement de l'image de marque et de la notoriété du Réseau, ainsi que le développement du Bar Franchisé, nécessite la mise en place de campagnes publicitaires nationales harmonisées. Les Parties reconnaissent que la conception et la coordination de ces campagnes nationales devront être effectuées sous la seule autorité du Franchiseur, qui sera, en conséquence seul habilité à définir les types et les dates des campagnes publicitaires.

Le Franchisé pourra faire part de ses suggestions quant à la nature des campagnes publicitaires organisées ou proposées par le Franchiseur.

ARTICLE 6.2. : PUBLICITÉ LOCALE

Dans un souci d'homogénéité au sein du Réseau, et de non atteinte à l'image de Marque, toute campagne de publicité, communication, promotion locale conçue par le Franchisé devra être préalablement soumise au Franchiseur et agréée par ce dernier, et ce quel que soit le support de communication, en ce compris sur le Site Internet du Franchisé et ses comptes de réseaux sociaux le cas échéant.

Le Franchiseur sera réputé avoir agréé sans réserve toute publication, parution, campagne de publicité, communication, promotion locale qui lui sera soumise par le Franchisé, si le Franchiseur n'a pas communiqué par courriel, courrier ou télécopie, dans un délai de 8 jours ouvrés à compter de la réception des éléments correspondants, ses contestations ou ses observations y afférentes.

En cas de risque d'atteinte à l'image du Réseau du Franchiseur par la publicité locale envisagée, le Franchiseur notifiera au Franchisé son refus motivé de voir réaliser ladite campagne de publicité. Le Franchisé devra alors, en fonction des indications du Franchiseur, suspendre, modifier ou annuler, aux frais du Franchisé, la réalisation de ladite campagne de publicité.

Le coût des actions locales de publicité restera intégralement à la charge du Franchisé.

En tout état de cause, le Franchisé restera seul responsable de la conformité à la législation en vigueur des publicités locales qu'il aura lui-même conçues. Le Franchisé restera également seul responsable en cas d'atteinte portée aux droits de tiers, et notamment aux droits de propriété intellectuelle qui seraient détenus en tout ou partie par des tiers et qui porteraient sur un ou plusieurs éléments des publicités du Franchisé (ex : photographies, textes, logos utilisés, etc) ou en cas d'atteinte aux droits de personnalité des tiers.

Le Franchisé s'engage, afin de conserver et de respecter l'harmonie entre les membres du Réseau du Franchiseur, à ne pas faire de publicité active ou de promotion en dehors du Territoire concédé et à louer ou acquérir des espaces publicitaires en dehors du Territoire.

Tout nouveau lancement de Carte proposé par le Franchiseur et venant compléter la gamme, fera l'objet d'actions de communication locales à mettre en place par le Franchisé, à ses frais, telles que définies dans les Manuels de Savoir-Faire.

Le Franchisé s'engage à obtenir l'autorisation de ses employés afin que, dans le seul cadre de la promotion de l'Enseigne, du Réseau, de la Marque et des Produits, le Franchiseur puisse utiliser leur image et leurs paroles pendant le Contrat et pendant une durée de cinq (5) ans après la cessation du Contrat.

Cette autorisation emporte le droit de fixer et de reproduire l'image du Dirigeant, de ses associés et de ses collaborateurs, leurs paroles et l'image intérieure et extérieure du Bar en vue de les diffuser et/ou de les exploiter dans le cadre du présent article et de la seule promotion de la Marque, de l'Enseigne, du Bar et plus généralement du Réseau.

ARTICLE 7.3 : SERVICES OPTIONNELS

Toutes les autres prestations de services particulières non visées dans les prestations d'assistance du Franchiseur et qui pourront être réclamées par le Franchisé, feront quant à elles l'objet d'un devis.

Le Franchisé s'engage à payer au Franchiseur les formations initiales dispensées aux nouveaux collaborateurs, les services optionnels et les prestations particulières additionnelles que le Franchisé aura commandées auprès du Franchiseur, majorés de la T.V.A, en un règlement unique au plus tard dans un délai de 10 jours à compter de la date de leur facturation.

ARTICLE 7.4. : CONTROLE DES REDEVANCES

Afin de permettre au Franchiseur de contrôler les redevances dues, le Franchisé transmet également et par tous moyens :

- au plus tard le 5 de chaque mois, le chiffre d'affaires réalisé par le Bar objet du présent contrat lors du mois précédent.
- dans un délai de 3 mois suivant la clôture de son exercice comptable, ses comptes annuels détaillés et annexes certifiés par son expert-comptable.

A cet effet, le Franchisé autorise son expert-comptable à communiquer directement au Franchiseur sa liasse fiscale, à première demande de sa part. Le fait de ne pas transmettre les éléments susvisés dans les délais requis pourra justifier la mise en œuvre de la clause d'astreinte prévue à l'article 10.8.

Le Franchiseur sera, en outre, en droit de procéder à la résiliation du Contrat dans les conditions prévues à l'article 9.3.

Le Franchisé autorise également le Franchiseur à entrer directement en relation avec son Expert-Comptable pour lui demander la transmission des documents comptables prévus au Contrat. Le Franchiseur s'engage à user avec discrétion des informations qu'il aura ainsi recueillies et à ne s'en servir que dans l'intérêt du Franchisé et de l'ensemble du Réseau LA RAFFINERIE. Le Franchiseur pourra notamment utiliser les données transmises pour constituer des outils de pilotage et d'animation des performances économiques au sein du Réseau ou pour exposer les performances des Bar auprès de candidats à la Franchise.

ARTICLE 7.5. : RETARD DE PAIEMENT – EXCEPTION D'INEXÉCUTION - COMPENSATION

En cas de retard de paiement, des pénalités de retard seront de plein droit appliquées et calculées depuis la date d'échéance jusqu'au jour du paiement effectif à un taux égal à trois fois le taux d'intérêt légal.

Par ailleurs, le Franchiseur pourra, après mise en demeure, suspendre l'exécution de ses prestations, voire en annuler, jusqu'au complet règlement des sommes qui lui sont dues selon les échéances prévues au présent article, sans que cela puisse être considéré comme une résiliation et sans préjudice de l'application des pénalités, astreintes, ni de tous autres dommages et intérêts, sans que le Franchisé ne puisse prétendre à une quelconque indemnisation.

S'il apparaît par ailleurs que l'une des Parties ne pourra manifestement pas satisfaire à l'exécution de l'une de ses obligations à son échéance, l'autre Partie pourra par anticipation lui opposer une exception d'inexécution dès lors que les conséquences de cette inexécution sont suffisamment graves pour elle.

CHAPITRE VIII – CONDITIONS D'EXPLOITATION

ARTICLE 8.1. : INDEPENDANCE DU FRANCHISÉ

Le Contrat est un contrat de franchise à l'exclusion de toute autre qualification.

Il est expressément convenu que le respect de certaines règles et normes spécifiques à la franchise « LA RAFFINERIE », nécessaire pour que le Franchisé bénéficie des avantages découlant du Savoir-Faire et pour permettre son harmonisation dans le Réseau, n'implique aucune restriction de son indépendance, de sa responsabilité dans la direction de son entreprise, ou de sa qualité de commerçant indépendant.

Le Franchisé justifie de sa qualité de commerçant indépendant par la production de son inscription au Registre du Commerce ainsi que la copie des statuts de la société Franchisée, précisant la répartition du capital dans lequel le Franchisé s'engage expressément à détenir le contrôle au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce et à en demeurer le Dirigeant tant en droit qu'en fait pendant toute la durée des présentes. Le Franchisé lui communiquera tout avenant ou modification ultérieure qui pourrait intervenir.

Il reste tenu à toutes les obligations et exigences légales inhérentes à sa qualité de commerçant indépendant, notamment quant à la production d'une comptabilité propre dont il sera seul responsable et au sujet de laquelle la responsabilité du Franchiseur ne pourra en aucun cas être recherchée ni mise en cause.

Il fera son affaire personnelle du respect de toutes les dispositions légales ou réglementaires relatives à la création et à l'exercice de l'activité de son entreprise et de l'obtention de toute autorisation, permis ou licence qui pourrait être ou devenir nécessaire à cet effet.

De même, il fera son affaire personnelle du paiement de tout impôt ou de toute taxe relative à la création et à l'exploitation de son entreprise et notamment il réglera auprès de la SACEM et auprès de tout autre organisme collecteur, les droits afférents aux musiques et images diffusées au sein de son Bar.

Aucune disposition du Contrat ne pourra être interprétée comme créant entre le Franchiseur et le Franchisé une quelconque communauté d'intérêts ou une quelconque association, ni comme conférant au Franchisé la qualité de représentant, agent, salarié ou mandataire du Franchiseur. Par conséquent, aucune Partie ne sera fondée à réclamer à l'autre une quelconque rémunération complémentaire autre que celle prévue au titre des présentes et notamment à titre de participation aux bénéfices, ni ne sera tenue de supporter une quelconque perte d'exploitation de l'autre de quelque nature que ce soit.

En particulier, le Franchisé conservera la pleine et entière liberté et responsabilité de la direction et de la gestion et de l'exploitation de son entreprise, sera seul responsable du respect des obligations légales, réglementaires ou administratives notamment en matière d'hygiène et de sécurité et assurera exclusivement les risques inhérents à la création et à l'exploitation du Bar, dont le succès dépend essentiellement de sa compétence.

Le Franchisé n'est en aucune façon mandaté pour engager le Franchiseur à l'égard des tiers et le Franchiseur n'encourra aucune responsabilité concernant les propositions, garanties ou contrats conclus par le Franchisé à l'égard des tiers. À cet égard, comme précédemment évoqué, le Franchisé sera seul responsable en cas d'atteinte portée aux droits des tiers, et notamment en cas d'atteinte aux droits de propriété intellectuelle ou aux droits de la personnalité de tiers.

En tout état de cause, le Franchisé s'oblige à agir en son nom et sous sa seule responsabilité et à apparaître comme un commerçant indépendant dans ses rapports avec les tiers, clients, contractants et fournisseurs. En particulier, le Franchisé s'engage à informer les consommateurs, ses fournisseurs et prestataires de cette qualité d'entreprise indépendante conformément à l'article A.441-1 du Code de commerce, notamment dans ses factures, papiers commerciaux, papier en-tête, documents publicitaires.

Le Franchisé devra respecter la procédure décrite au sein du Manuel de Savoir-Faire qui prévoit en substance les principales étapes suivantes :

- Validation, préalable au démarrage des travaux, des plans initiaux par le Franchiseur ou son prestataire désigné.
- Communication au Franchiseur du retro planning des travaux
- Une visite intermédiaire de la part du Franchiseur et/ou d'un prestataire désigné en cours de travaux, afin de vérifier la conformité de ceux-ci, aux plans initiaux validés par le Franchiseur.

iii) Acquisition des équipements, du matériel et du mobilier. Les équipements, le matériel et le mobilier ont été spécifiquement conçus par le Franchiseur avec ses fournisseurs agréés pour permettre l'expression du Concept mais aussi pour provoquer une identité visuelle forte auprès des consommateurs et participer ainsi à l'homogénéité du Concept. Ainsi ces équipements, matériels et mobiliers étant spécifiquement conçus dans le cadre du Concept du Franchisé, le Franchisé s'approvisionnera en équipement, matériels et mobilier auprès du Franchiseur ou auprès de ses fournisseurs agréés. Le Franchisé règlera directement les sommes dues auxdits fournisseurs.

iv) Ouverture définitive du Bar. Le Franchiseur devra donner son accord final avant l'ouverture du Bar. Celle-ci donnera lieu au préalable à une visite d'un représentant du Franchiseur qui pourra délivrer un certificat de conformité au Concept ou donner des recommandations de correction auxquelles le Franchisé devra se conformer dans un délai de deux semaines. Le cas échéant, la contre-visite du représentant du Franchiseur sera facturée au Franchisé.

v) Le Franchisé tiendra à tout moment le Franchiseur informé des éventuelles modifications de l'aménagement intérieur et extérieur du Bar, notamment par la transmission de photographies, en vue de lui permettre de vérifier la conformité de celui-ci avec les normes et spécifications du Manuel de Savoir-Faire.

vi) Le Franchisé se conformera, à ses frais et sauf impossibilité administrative, dans un délai maximum de deux (2) mois à compter de la réception du courrier du Franchiseur, à toute demande de ce dernier tendant à la modification de l'aménagement du Bar tendant au respect des normes et spécifications des Manuels. Toute demande de modification ne pourra intervenir que 2 ans après l'ouverture du Bar et le montant des travaux et aménagements correspondants aux demandes de modifications sera plafonné à 10 000 euros HT (dix mille euros hors taxes) par année contractuelle.

vii) Les frais d'aménagement du Bar, ainsi que les frais liés à l'entretien quotidien, sont à la charge du Franchisé. Ce dernier sera seul responsable à l'égard des tiers qu'il aura lui-même mandatés pour effectuer les travaux. Les demandes d'autorisation (contractuelles, administratives et techniques) ainsi que les aménagements tenant au respect des normes seront intégralement à la charge du Franchisé.

L'approbation du Franchiseur ne porte que sur la conformité du Bar à l'image de l'Enseigne du Franchiseur ainsi que les prescriptions du Manuel de Savoir-Faire (Charte Graphique, Charte Architecturale ...), à l'exclusion de toute réception des travaux et ne pourra en particulier se substituer à la responsabilité des architectes ou entrepreneurs.

viii) Le Franchisé sait et accepte que le Franchiseur peut référencer divers prestataires afin d'améliorer la qualité et l'homogénéité des services rendus auprès des membres du Réseau ou afin d'améliorer les grilles tarifaires.

- De par la nature du Concept, certains éléments conçus spécifiquement pour le Concept LA RAFFINERIE et participant à la qualité, à l'identité et à l'homogénéité du Concept auprès de la clientèle, implique un approvisionnement exclusif auprès du Franchiseur ou des fournisseurs ou prestataires désignés

- Le fait de proposer au Franchisé de recourir aux autres prestataires et fournisseurs que ceux évoqués à l'alinéa précédent, n'implique aucune obligation et le Franchisé reste libre de recourir à ses propres prestataires, dès lors que le Concept et les obligations issues du Contrat de franchise sont strictement respectés.

- Si le Franchisé a recours aux services des prestataires proposés par le Franchiseur, il contractera directement avec eux et ne pourra recourir en aucune manière à l'encontre du Franchiseur en cas d'inexécution ou de mauvaise exécution des prestations que le Franchisé aura contracté directement avec chaque prestataire.

Pour respecter ces obligations essentielles, le Franchisé prendra toutes les mesures contractuelles utiles et nécessaires, sous sa seule responsabilité, afin d'interdire à ses prestataires de tels démarchages en dehors du territoire défini en annexe 2.

8.4.3.

Toute nouvelle implantation sur une zone limitrophe du Territoire ou plus généralement au sein du département où se situe le Territoire, fera l'objet d'une information préalable du Franchisé afin d'étudier de manière privilégiée si celui-ci peut se porter candidat à l'ouverture d'un second Bar et ce dès lors que le premier Bar rencontre un succès commercial et que le Franchisé aura respecté le Contrat de franchise. Dans une telle hypothèse, si un accord se construit, celui-ci se matérialisera par la signature d'un second contrat de franchise.

8.4.4.

L'exclusivité consentie par le Franchiseur ne concerne que l'exploitation d'un Bar exploitée sous l'enseigne LA RAFFINERIE, et ne concerne en aucun cas la distribution des Produits dérivés via un autre Réseau, ou l'ouverture de bars d'un concept différent exploité sous une autre enseigne que LA RAFFINERIE.

8.4.5.

Le Franchiseur ne garantit en aucune manière le Franchisé contre les ventes actives et/ou passives opérées par des franchisés installés en dehors de son Territoire, que celles-ci aient été générées par une communication traditionnelle ou digitale.

Ceci étant précisé, le Franchiseur garantit que par des dispositions contractuelles similaires à celles imposées au Franchisé, il interdit aux autres franchisés du Réseau toute prospection et/ou vente active, directe ou indirecte via un prestataire desdits franchisés, à l'intérieur du Territoire concédé au Franchisé par le présent Contrat. Pour le cas où des communications hors territoire exclusif seraient effectuées par un franchisé du Réseau, le Franchiseur fera ses meilleurs efforts pour rétablir le dialogue et faire en sorte que ces manquements ne se reproduisent plus.

Pour sa part, le Franchiseur s'interdit d'effectuer tout acte volontaire de prospection à l'intérieur du Territoire concédé au Franchisé.

8.4.6.

Le Bar est dédié exclusivement à l'exploitation du Concept de Franchise LA RAFFINERIE et du Savoir-Faire à l'exclusion de toute autre activité et/ou ajout ou suppression du moindre élément au Concept de Franchise LA RAFFINERIE, sauf autorisation préalable et écrite du Franchiseur.

ARTICLE 8.5. : PRODUITS ET SERVICES OBJETS DE LA FRANCHISE

La gamme des Produits et Services faisant l'objet du présent Contrat et distribués à ce jour dans le Réseau «LA RAFFINERIE» est décrite dans le Manuel de Savoir-Faire.

Le Franchiseur déclare que cette gamme est évolutive et se réserve le droit d'y apporter, en cours de Contrat, les modifications nécessaires pour l'adapter aux goûts et aux habitudes de la clientèle et proposer une gamme cohérente avec son positionnement marketing.

ARTICLE 8.6. : DATE DU DÉBUT D'ACTIVITÉ

Le Franchisé s'engage à démarrer son activité dans son Bar dans les conditions visées par le présent Contrat, au plus tard le .

Le Franchiseur, selon les justifications produites par le Franchisé, pourra proroger la date de début d'activité, par écrit.

A défaut d'ouverture du Bar à la clientèle à la date prévue ci-dessus, le Franchiseur pourra résilier le Contrat dans les conditions prévues aux articles 9.3.

F./

Le Franchisé s'engage à collaborer avec le représentant du Franchiseur dans un esprit constructif et à lui laisser un libre accès au Bar.

A défaut pour le Franchisé de laisser le représentant du Franchiseur pénétrer dans le Bar et de lui permettre d'effectuer sa visite, cet engagement étant déterminant du consentement du Franchiseur au présent Contrat, le Franchiseur pourra procéder à la résiliation immédiate du Contrat en application de l'article 9.3 ci-après, sans préjudice de tous autres droits et recours de ce dernier.

Le représentant du Franchiseur établira le compte-rendu de visite qui devra être signé, avec ou sans observation/réserve, par le Franchisé ou toute personne dûment habilitée par ce dernier. Le Franchisé ou son représentant pourra porter ses observations et/ou réserves sur le compte-rendu. Le Franchiseur adressera une copie du compte-rendu de visite au Franchisé avec ses conclusions et ses réponses aux observations du Franchisé dans un délai maximum d'1 (un) mois à compter de la visite.

Si au cours de visites, il est constaté que des éléments du Concept ne sont pas respectés, le Franchisé devra y remédier dans les plus brefs délais, ne pouvant dépasser quoi qu'il en soit 1 (un) mois à compter de la date de réception des conclusions et observations du Franchiseur, que le Franchisé ait ou non accepté de signer le compte-rendu de visite.

Le Franchiseur pourra mettre en demeure le Franchisé de se conformer au Concept sous les astreintes prévues à l'article 10.8, notamment pour des non-conformités importantes et/ou mineures mais nombreuses et/ou répétitives.

Si dans l'intervalle d'un an, deux (2) visites-bilan faisaient apparaître le non-respect de plus de deux (2) points importants, énumérés comme tels dans les grilles de contrôle du Franchiseur, sans que le Franchisé y ait remédié, il sera considéré comme portant une atteinte grave à l'image de Marque du Réseau.

Le Franchiseur pourra alors procéder à la résiliation du Contrat en application de l'article 9.3 ci-après, sans préjudice de tous autres droits et recours de ce dernier.

En cas de manquement grave aux normes légales d'hygiène et de sécurité (notamment sécurité alimentaire, normes incendies) et devant la résistance du Franchisé, le Franchiseur se réserve le droit de faire intervenir les autorités par la voie administrative ou judiciaire outre la possibilité que le Franchiseur se réserve de résilier le Contrat dans les conditions prévues à l'article 9.3.

Les comptes rendus de visites du Franchiseur au titre des présentes ou le résultat d'enquêtes de satisfaction pouvant être menées par le Franchiseur, pourront être présentés chaque année aux Franchisés, lors d'une des réunions des membres du Réseau.

Le Franchiseur se réserve également la possibilité d'effectuer, à ses frais, une enquête Qualimétrie clients et/ou de mettre en place une politique de client mystère.

ARTICLE 8.8. : RÉFÉRENCEMENTS - APPROVISIONNEMENTS

Le Franchisé a la responsabilité de pourvoir à l'approvisionnement du Bar en Produits et ce en quantité suffisante. Il établira librement ses commandes de manière à maintenir un stock suffisant pour réaliser un Chiffre d'Affaires optimum.

Afin d'assurer le maintien de l'identité commune et de la réputation du Réseau LA RAFFINERIE ainsi qu'une parfaite qualité de sa prestation et une homogénéité de la qualité des produits proposés par le Réseau LA RAFFINERIE, le Franchisé s'engage à s'approvisionner auprès du Franchiseur ou des fournisseurs référencés par ce dernier, dans les conditions définies dans le Manuel de Savoir-Faire.

Cependant, et comme indiqué précédemment, le Franchisé aura la possibilité de s'approvisionner en Produits Contractuels chez des fournisseurs non référencés par le Franchiseur, sous réserve de garantir la qualité des Produits et la réputation du Réseau.

Activité de centrale de Référencement :

Au titre de son activité de centrale de référencement, le Franchiseur s'engage en conséquence à rechercher des Produits appelés à devenir des Produits référencés et à en négocier les conditions d'achats avec les fournisseurs au bénéfice du Franchisé. De la même façon, le Franchiseur s'engage à élaborer et à diffuser auprès du Franchisé une liste comportant l'intégralité des Produits référencés, leurs caractéristiques et les barèmes de prix correspondant. Le Franchisé s'engage à garder de façon strictement confidentielle tous renseignements et/ou informations relatifs aux produits référencés. L'adhésion à la centrale de référencement par le Franchisé est incompatible avec toute adhésion à une quelconque autre centrale ou groupement professionnel concurrent, sauf accord préalable et écrit du Franchiseur. Le Franchisé se conformera aux dispositions du Code de commerce et disposera d'une convention unique avec chaque fournisseur avec qui il est en relation d'affaires.

Ceci étant rappelé, le Franchisé s'engage à adhérer à la centrale de référencement du Franchiseur.

Conformément aux dispositions des articles 1984 et suivants du Code civil, le Franchisé donne mandat au Franchiseur, qui l'accepte, de négocier, avec les fournisseurs référencés, les prix et les conditions d'achats des Produits.

Le Franchiseur communiquera chaque année une présentation auprès du Réseau ou des représentants du Réseau un état des négociations commerciales annuelles.

Le Franchiseur pourra, pour financer sa fonction de centrale de référencement, négocier avec les fournisseurs des commissions de référencement ou vendre des prestations de services spécifiques, conformément aux exigences du code de commerce.

Le Franchisé s'engage à passer commande des Produits auprès des fournisseurs référencés dans les termes et conditions négociés par le Franchiseur pour l'ensemble du Réseau. Les factures seront adressées, par les fournisseurs référencés, directement au Franchisé qui s'engage à payer lesdites factures dans les conditions stipulées par les fournisseurs.

La responsabilité du Franchiseur ne pourra nullement être engagée à raison de la quantité, de la qualité (en ce compris la non-conformité ou la défectuosité des produits), des avaries et/ou des délais de livraison des produits commandés, par le Franchisé, en application des présentes.

Si le Franchisé trouve un fournisseur proposant tout ou partie des Produits strictement respectant les mêmes critères de qualité et à des conditions de prix conformes aux usages, il pourra communiquer au Franchiseur les références dudit fournisseur afin que son référencement soit étudié dans l'intérêt du Réseau.

S'agissant des Produits « accessoires » définis au sein des Manuels de Savoir-Faire, le Franchisé pourra librement choisir ses fournisseurs moyennant leur validation préalable par le Franchiseur et ce afin de garantir la qualité des Produits et la réputation du Réseau. Il est rappelé que la nécessité de maintenir un haut niveau de qualité oblige le Franchisé à se conformer aux prescriptions contenues dans les manuels du Savoir-Faire.

Le Franchiseur se réserve la possibilité de mettre en place une fonction de Centrale d'Achat.

Activité de centrale d'Achat :

Pour les Produits vendus directement via la Centrale d'Achat du Franchiseur, le Franchisé procédera aux achats suivant les Conditions Générales de Vente (« CGV ») du Franchiseur. À ce titre, le Franchisé s'approvisionnera auprès du Franchiseur ou de toute autre société de son groupe qu'il désignera.

8.8.5. REVENTE AUX CONSOMMATEURS

Les Produits sont destinés à la vente, aussi bien à l'usage du consommateur qu'aux entreprises, que ce soit en Vente à emporter ou en livraison à domicile si celle-ci est mise en place par le Franchiseur.

Le Franchisé sera dispensé de fournir ces analyses dès lors que les Logiciels du Réseau permettent au Franchiseur de disposer des données permettant les analyses commerciales et de mesurer les performances du Réseau et du Franchisé au sein du Réseau. Ces demandes seront opérées notamment en cas de pannes / défaillance temporaire du Système d'Information.

ARTICLE 8.11. : PROPRIETE INTELLECTUELLE

Le Franchisé reconnaît que le Franchiseur est seul titulaire de l'ensemble des droits de propriété intellectuelle existants ou susceptibles d'exister sur, sans que cette liste ne soit exhaustive, le Logiciel et l'ensemble de ses composants dont la titularité pourrait être attribuée au Franchiseur, l'ensemble des supports mis à la disposition du Franchisé (supports de communication et de publicité, supports de formation...), les interfaces graphiques notamment présentées sur le(s) site(s) internet du Franchiseur ou au sein du Logiciel, le concept architectural, le Manuel de Savoir-Faire, et plus largement sur l'intégralité des éléments mis à la disposition du Franchisé par le Franchiseur.

Le Franchisé s'interdit par conséquent de contester ou remettre en cause l'existence, la validité et/ou l'usage des droits de propriété intellectuelle dont est titulaire le Franchiseur et à s'abstenir d'utiliser, de déposer ou d'enregistrer des noms, dénominations sociales, noms de domaines, marques, droits d'auteur, brevets, dessins ou modèles identiques ou similaires à tout ou partie des éléments protégés à ce titre, directement ou indirectement et ce dans le monde entier.

ARTICLE 8.12. : ASSURANCES

Le Franchisé sera tenu pour seul responsable de tout sinistre ou dommage susceptible d'intervenir à l'occasion de l'installation ou de l'exploitation de son Bar ainsi que des dommages causés par ses actes ou ses omissions ou de l'un quelconque de ses agents, employés, préposés, mandataires, contractants ou autres, en rapport avec les ventes des prestations de services effectuées par le Franchisé.

Il assumera seul la charge, les frais et conséquences de tout procès ou transaction en cas d'action en dommages-intérêts intentée ou de réclamation formulée par un client ou un tiers quelconque en vue d'obtenir la réparation, notamment, de dommages matériels et/ou de dommages corporels provoqués directement ou indirectement par lesdits actes ou omissions.

Par conséquent, le Franchisé s'engage pendant toute la durée du présent Contrat à souscrire un contrat d'assurance auprès d'une compagnie d'assurance notoirement solvable, en vue de garantir toutes les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile, professionnelle, délictuelle et/ou contractuelle du fait de dommages corporels, matériels et immatériels causés au Franchiseur et/ou à tout tiers dans le cadre de l'exécution du présent Contrat.

De manière très spécifique le Franchisé souscrira une assurance couvrant le risque sanitaire et notamment les risques de contamination et/ou d'intoxication alimentaire que ceux-ci soient accidentels ou criminels, dès lors que la consommation des produits ou l'usage des fournitures, provoque ou provoquerait, a minima dans les 120 jours, des dommages corporels et/ou matériels.

Le Franchisé souscrira par ailleurs au bénéfice du Franchiseur une assurance couvrant les risques afférents aux Produits qu'il aura en stock.

Le programme d'assurances souscrit par le Franchisé devra comprendre notamment et de manière non limitative :

- le risque incendie, explosion, dégâts des eaux, inondations, tremblements de terre ..., prévoyant une indemnisation en valeur de reconstruction pour le bâtiment et en valeur de remplacement pour les matériels, agencements, enseigne, mobilier, fournitures, et le stock.
- La garantie perte d'exploitation garantissant notamment le paiement au Franchiseur la redevance d'exploitation et la redevance de communication pour une durée minimum de 12 mois.
- La garantie vandalisme, bris de glace
- La garantie des risques locatifs prévus au bail et notamment le recours des voisins et des tiers

Comme condition déterminante des présentes, et afin de préserver la réputation, l'identité commune du Réseau sous l'Enseigne, et l'image de Marque pendant la durée du présent Contrat, le Franchisé s'interdit (lui-même, son dirigeant de droit ou de fait et/ou son conjoint éventuel) de créer, participer ou s'intéresser, directement ou indirectement, par lui-même ou par personne interposée, à l'exploitation de toute Activité Concurrente de celle du Franchiseur, et ce sauf accord du Franchiseur sur demande écrite et argumentée du Franchisé (présentation de l'activité envisagée, de l'enseigne, du périmètre d'implantation, des interactions éventuelles avec le Contrat ...). Un tel accord devra être donné par écrit et préalablement au démarrage d'une telle activité.

Après la cessation des effets du Contrat : non-concurrence – non ré affiliation

Comme condition déterminante des présentes, et afin de préserver le Savoir-Faire, dont les qualités imposent qu'il ne soit pas divulgué, en particulier afin de ne pas être banalisé, de ne pas risquer de perdre son caractère secret, et de ne pas affaiblir au final sa substance, les Parties ont convenu que la stipulation d'une clause de non ré affiliation et de non-concurrence était nécessaire à la protection du Savoir-Faire et n'était pas disproportionnée par rapport à cette nécessité pour le Franchiseur et dans l'intérêt du Réseau et de chacun de ses membres.

Ainsi, et pendant une période d'une (1) année après la cessation des effets du Contrat, quelle qu'en soit la cause, dans ou à partir des locaux du Bar, le Franchisé et/ou le Dirigeant de droit ou de fait s'interdisent (eux-mêmes, leur conjoint éventuel et/ou leurs ascendants ou descendants) :

- de s'affilier directement ou indirectement, par eux-mêmes ou par personne interposée, à une enseigne exploitant une Activité Concurrente.

En outre, le Franchisé s'engage à ne pas porter directement atteinte au renom de la Marque, de l'Enseigne, à la spécificité du Concept, à la notoriété du Franchiseur et au Réseau, sous peine de poursuites judiciaires en concurrence déloyale.

En cas de non-respect du présent article, outre la résiliation automatique et de plein droit de ses relations contractuelles avec le Franchiseur, le Franchisé et le Dirigeant reconnaissent expressément devoir verser à ce dernier, à titre de clause pénale une indemnité de 30 000 euros, sans préjudice des dommages et intérêts pouvant lui être réclamés.

Le Franchisé et le Dirigeant se portent fort en outre de la reprise du présent article par ses associés, mandataires sociaux, leurs conjoints et par les membres de son personnel.

Le présent article survivra en tant que de besoin à la cessation du présent Contrat.

ARTICLE 8.14. : CONFIDENTIALITÉ

Le Franchisé et le Dirigeant s'obligent expressément à considérer comme « Information Confidentielle » :

- toute information, connaissance et/ou tout renseignement concernant le Savoir-faire du Franchiseur et son Manuel de Savoir-Faire ;
- toute information, connaissance et/ou tout renseignement concernant le Franchiseur et son activité, et le Réseau de franchise telles que, sans que cette liste ne soit limitative, toutes les informations techniques, commerciales, stratégiques, financières, économiques, juridiques et également tous concepts, idées, créations, œuvres de l'esprit, propositions, prix, dessin, équipement, analyse, donnée, document, méthode, développement, logiciel ou autre, liée ou non à une création protégée soit par un titre, soit par un droit de propriété intellectuelle, que les Parties seront amenées à échanger dans le cadre de leurs discussions liées au présent Contrat.

Aussi, le Franchisé et le Dirigeant s'engagent, durant toute la durée du contrat, ainsi que postérieurement à celui-ci durant une période de 20 ans, à l'exception des Informations Confidentielles tombées entre temps dans le domaine public :

Dans le cas où l'une des Parties ne respecterait pas cet engagement, celle-ci devra dédommager l'autre Partie en lui versant une indemnité égale à la rémunération brute totale versée à ce salarié ou collaborateur au cours des (12) douze mois précédant son départ.

Le présent article survivra en tant que de besoin au présent Contrat.

ARTICLE 8.16. : RESPONSABILITÉS

8.16.1.

Le Franchiseur s'engage à exécuter les obligations à sa charge avec tout le soin en usage dans sa profession et à se conformer aux règles de l'art en vigueur. Pour autant, il est expressément spécifié que le Franchiseur ne sera tenu que par une obligation de moyens et non de résultat. Aussi, le Franchisé ne pourra rechercher la responsabilité du Franchiseur qu'en prouvant un comportement fautif.

8.16.2.

D'une manière générale, le Franchiseur ne pourra d'aucune manière et en aucun cas être tenu responsable envers le Franchisé notamment :

- de tout préjudice indirect subi par le Franchisé tel que les risques et pertes d'exploitation du Franchisé et/ou les manques à gagner ;
- de tout dommage subi par le Franchisé ou un tiers, occasionné à la suite du non-respect par le Franchisé de ses obligations.

La responsabilité du Franchiseur ne pourra par ailleurs en aucun cas être recherchée en cas de force majeure telle que définie sous l'article 9.1 suivant.

8.16.3.

Le Franchiseur ne pourra par ailleurs en aucun cas être tenu responsable envers les tiers des actes du Franchisé.

8.16.4.

La responsabilité globale encourue par le Franchiseur au titre de l'ensemble de ses obligations précontractuelles et de ses obligations contractuelles, y compris toutes restitutions, pénalités et dommages et intérêts, est strictement limitée au montant payé par le Franchisé au titre du droit d'accès et des redevances de franchise.

8.16.5.

Le Franchiseur ne pourra être tenu d'indemniser le Dirigeant ni au titre des engagements qu'il aurait pris auprès de tiers pour garantir la Société Franchisée (par exemple, un cautionnement pris pour garantir un prêt consenti à la Société Franchisée), ni au titre de ses apports en capital et en compte courant d'associé.

Dans l'hypothèse où le Franchiseur refuserait la signature d'un nouveau contrat sans juste motif, il devra payer au Franchisé une indemnité égale à 10 mois de redevance calculée sur la base de la moyenne des 12 derniers mois.

Dans l'hypothèse où les Parties poursuivraient leur relation contractuelle après l'arrivée du terme, et même si une Partie a notifié son souhait de ne pas poursuivre le Contrat, alors il est expressément convenu que les stipulations du Contrat continueraient de s'appliquer, le Contrat devenant néanmoins à durée indéterminée.

Chacune des Parties pourra alors résilier le Contrat à tout moment, sous réserve de respecter un préavis de six mois.

ARTICLE 9.3 : RÉSILIATION ANTICIPÉE DU CONTRAT

9.3.1 RÉSILIATION DU CONTRAT PAR LE FRANCHISEUR

9.3.1.1. Résiliation sans mise en demeure préalable

La résiliation interviendra de plein droit, sans mise en demeure, par simple lettre recommandée avec accusé de réception prise à l'initiative du Franchiseur :

- En cas de dissolution volontaire du Franchisé, interdiction ou incapacité du Dirigeant qui a déterminé l'accord du Franchiseur ;
- En cas de non-exploitation du Bar dans les délais contractuels, tels que définis à l'article 8.6 ;
- En cas d'insuccès, par le Dirigeant, à l'examen de validation des acquis au terme de la formation initiale de remise à niveau ;
- Dans le cas où le Franchisé cesserait d'exploiter le Bar pour une période de plus d'un mois, sauf en cas de force majeure ;
- En cas d'incapacité du Franchisé d'atteindre les chiffres d'affaires minimaux pendant deux exercices consécutifs tel qu'ils sont définis à l'Article 8.8.6. ci-dessus. Sur ce point, le Franchiseur appréciera objectivement et de bonne foi le respect ou non par le Franchisé de son obligation d'atteindre les objectifs de vente visés par le Contrat, avant de procéder à la résiliation du Contrat ;
- en cas de cessation d'exploitation du Bar sous l'Enseigne au profit d'une autre Enseigne ;
- Si le Franchisé et/ou le Dirigeant a, lors de sa candidature à la franchise ou dans tous documents annexes, fourni au Franchiseur des informations contenant des déclarations fausses ou trompeuses, ou a omis tout fait matériel utile aux relations contractuelles ;
- En cas de communication tendancieuse et/ou trompeuse ou fausse, notamment à d'autres franchisés du Réseau et à des tiers, c'est-à-dire de toute tentative de déstabilisation telle que définie à l'article 8.12 ;
- En cas de modification survenue dans la personne du Franchisé ou du Dirigeant ;
- En cas de non-respect d'une des dispositions des articles 9.5 à 9.6 (Agrément – Préemption), 8.13 (Clause de non-concurrence) ou 8.14 (Confidentialité) ;
- En cas de violation de la clause d'exclusivité d'approvisionnement ;
- En cas de non-respect par le Franchisé des conditions d'usage de la Marque définies aux présentes ;
- En cas d'atteinte à l'image marque du Franchiseur.

9.3.1.2. Résiliation avec mise en demeure préalable

En dehors des cas prévus ci-dessus, et sauf disposition spécifique prévue au sein du Contrat comme par exemple aux articles 7.4 ou 8.7.2, en cas d'inexécution ou de manquement par le Franchisé à l'une quelconque de ses obligations non listées à l'article 9.3.1.1. ci-dessus ou en cas d'agissements du Franchisé de nature à porter un préjudice au Franchiseur, ce dernier pourra, après notification faite au Franchisé par courrier recommandé avec accusé de réception et non suivie d'effets dans un délai d'1 (un) mois, résilier de plein droit le Contrat par une nouvelle notification par courrier recommandé avec accusé de réception, et ce, sans formalité judiciaire.

La résiliation prendra effet à compter de la présentation de cette seconde notification au Franchisé.

9.3.2. RÉSILIATION DU CONTRAT PAR LE FRANCHISÉ

Réciproquement, et dans l'intérêt de l'équilibre entre les droits et obligations des parties, le Franchisé pourra, après notification par courrier recommandé avec accusé de réception faite au Franchiseur et non suivie d'effets dans un délai d'1 (un) mois, résilier de plein droit le Contrat par une nouvelle notification par courrier recommandé avec accusé de réception, et ce, sans formalité judiciaire, en cas de manquement grave du Franchiseur à ses obligations contractuelles.

À défaut, pour le Franchisé, de laisser le Franchiseur prendre possession des éléments qu'il a pu acquérir, ce dernier, ou toute personne désignée par lui, pourra, après l'obtention d'une ordonnance sur requête rendue par le Président du Tribunal de commerce du lieu de situation du fonds de commerce, pénétrer dans le Bar objet du présent Contrat, accompagné le cas échéant par un huissier désigné par ladite ordonnance et de toutes autres personnes utiles, aux fins de procéder, aux lieu et place du Franchisé et à ses frais, à la suppression et/ou à l'enlèvement de tout ou partie des éléments composant le Concept « LA RAFFINERIE ».

En tout état de cause, dans l'hypothèse d'une reprise de tout ou partie des aménagements, équipements, agencements, matériels et décors par le Franchisé, le Franchisé reconnaît et accepte expressément de procéder à toute modification complémentaire qui s'avérerait nécessaire afin de prévenir toute association ou ressemblance avec un bar sous l'Enseigne du Réseau, et de faire en sorte qu'aucune confusion dans l'esprit du public ne puisse prospérer avec le Concept « LA RAFFINERIE ».

9.4.4 SOLDE DES RELATIONS FINANCIÈRES

De manière générale, il est expressément convenu entre les Parties, qu'à la cessation du présent Contrat, pour quelque cause que ce soit :

- l'ensemble des sommes versées au Franchiseur resteront définitivement acquises et ne pourront faire l'objet d'aucun remboursement, qu'il soit total ou partiel, au bénéfice du Franchisé ;
- les obligations déjà échues de la période contractuelle annuelle en cours resteront dues.

En tout état de cause, le Franchisé n'aura droit à aucune indemnité ou compensation.

Le présent article survivra en tant que de besoin à la cessation du présent Contrat.

Par ailleurs, sans préjudice des stipulations précédentes du présent article, dans l'hypothèse où le Contrat serait rompu par anticipation pour faute du Franchisé et/ou du Dirigeant, le Franchisé sera redevable à l'égard du Franchiseur d'une indemnité égale aux redevances de franchise qui auraient dû être versées par le Franchisé jusqu'au terme normal du Contrat (c'est-à-dire s'il n'avait pas été résilié), sans préjudice du droit pour le Franchiseur d'agir en justice pour réclamer l'indemnisation des ses autres préjudices (autre que la résiliation anticipée du Contrat).

Pour calculer le montant de cette indemnité, le Franchiseur se fondera sur l'intégralité des redevances de franchise facturées au Franchisé durant les douze (12) mois précédant la date de résiliation pour obtenir une moyenne mensuelle de redevance de franchise, et multipliera ensuite cette moyenne mensuelle par le nombre de mois restant à courir jusqu'au terme normal du Contrat (en cas de mois non-complet jusqu'au terme – ce qui serait très probablement le cas – ce mois sera proratisé : par exemple, s'il reste 10 mois et 15 jours d'un mois à 30 jours, alors le Franchiseur multipliera la moyenne mensuelle par 10,5). Bien entendu, s'il s'avère que le Franchiseur aurait dû facturer des redevances supplémentaires pendant la période de douze (12) mois susvisée mais qu'il n'a pu le faire (par exemple, en raison d'un défaut de communication d'informations par le Franchisé), le Franchiseur pourra régulariser le montant de l'indemnité par la suite ;

Il est convenu entre les Parties que cette indemnité pour résiliation anticipée du Contrat sera due en cas d'application de la clause de résiliation ci-dessus, mais également en cas de résiliation judiciaire.

S'il n'est pas possible de fixer une clause pénale au bénéfice du Franchisé ou du Dirigeant en cas de résiliation du Contrat pour faute du Franchiseur, cela ne retire en rien le droit pour ceux-ci d'agir en justice pour obtenir l'indemnisation de l'intégralité de leurs préjudices personnels.

Pour autant, le Franchisé pourra en cours de contrat présenter au Franchiseur tout candidat à sa succession pour l'exploitation de son Territoire.

Ce candidat devra alors être agréé par le Franchiseur.

À cet effet, une demande d'agrément dudit candidat sera adressée par le Franchisé au Franchiseur par lettre recommandée avec accusé de réception.

Tout refus d'agrément par le Franchiseur devra être justifié par un motif légitime.

Le Franchiseur notifiera sa réponse au Franchisé par lettre recommandée avec accusé de réception dans le délai de deux mois à compter de sa réception de la demande d'agrément.

En l'absence d'agrément du candidat par le Franchiseur, le présent Contrat continuera à s'exécuter entre les Parties.

Le refus du Franchiseur d'exercer son droit de préférence ou le défaut de réponse du Franchiseur vaudront agrément du candidat.

En cas d'agrément du candidat par le Franchiseur, un nouveau contrat de franchise sera signé entre le Franchiseur et le dit candidat.

Ce candidat devra alors avant toute exploitation de la Franchise **LA RAFFINERIE**:

- honorer les rémunérations initiales prévues au présent Contrat qui n'auraient pas été honorées par le Franchisé ;
- payer le droit d'accès et suivre la formation initiale organisée par le Franchiseur.

À défaut, le présent Contrat continuera alors à être exécuté par le Franchisé.

9.5.2 TRANSMISSION OU CESSION DU CONTRAT PAR LE FRANCHISEUR

L'intuitu personae n'est pas réciproque et le Franchisé reconnaît expressément ne pas s'être engagé en considération de la personne du Franchiseur, des dirigeants ou de l'actionnariat de ce dernier. Le Franchiseur conserve la liberté d'organiser, comme il l'entend, pendant toute la durée d'exécution du présent contrat, ses structures juridiques et financières.

Sous réserve de ne pas porter atteinte aux droits du Franchisé, le Franchiseur est libre de céder, d'apporter en société le bénéfice du présent contrat.

Dans ce cas, le Franchiseur s'engage à en informer le Franchisé par lettre recommandée avec avis de réception.

Aussi, le Franchiseur a la faculté de se faire remplacer par toute personne qui s'engagera à fournir au franchisé les mêmes prestations que celles prévues dans le présent Contrat.

En conséquence, les modifications qui pourraient intervenir dans la personne du Franchiseur, telle que par exemple, fusion, scission, absorption, apport partiel d'actif, cession, transfert à une filiale et tout autre accord juridique ou commercial avec un tiers seraient sans effet sur l'existence ou l'exécution des conditions et la validité du présent contrat.

Le présent article survivra en tant que de besoin à la cessation du présent Contrat.

ARTICLE 9.6 : DROIT DE PREEMPTION DU FRANCHISEUR

9.6.1 FONDS DE COMMERCE DU FRANCHISE

Dans l'hypothèse où le Franchisé déciderait, pendant la durée du présent Contrat ou durant les 12 (douze) premiers mois suivant la cessation des présentes pour quelque cause que ce soit, de céder, apporter,

F.J.

9.6.2 TITRES

Dans l'hypothèse où le Dirigeant ou tout associé de la société du Franchisé, présent ou futur, déciderait, pendant la durée du présent Contrat ou durant les douze premiers mois suivant la cessation des présentes pour quelque cause que ce soit, de céder, apporter, transmettre, nantir tout ou partie des titres constitutifs du capital de la société du Franchisé au profit d'un tiers non actionnaire de la société du Franchisé, et ce quelles que soient les modalités de transmission envisagées, à titre gratuit ou onéreux, isolément, partiellement, totalement ou à titre universel, et notamment en cas d'augmentation de capital, de fusion, scission, apport partiel d'actif, il est reconnu au Franchiseur un droit de priorité absolu lui permettant de préempter, pour lui-même ou pour toute personne qu'il souhaiterait se substituer, les titres concernés aux mêmes prix, conditions et modalités que celles proposées par le tiers candidat à l'opération projetée.

Aussi, dans une telle hypothèse, l'associé concerné devra proposer au Franchiseur, préalablement à la réalisation de l'opération envisagée, d'acquérir les titres constitutifs de la société du Franchisé qui font l'objet aux mêmes prix, conditions et modalités que celles proposées par le tiers candidat à l'opération projetée.

Aux fins de mise en œuvre du présent droit de préemption, toute décision prise par un associé, de transmission, d'apport ou de nantissement de titres constitutifs du capital social de la société du Franchisé au profit d'un tiers non actionnaire du Franchisé, devra être notifiée au Franchiseur par lettre recommandée adressée avec accusé de réception.

Cette notification devra comporter l'indication complète des candidats à l'opération projetée, la mention expresse du prix et des conditions offertes.

Cette notification devra par ailleurs être accompagnée, à peine de nullité, de la notification :

- de l'acte sous seing privé enregistré ou l'acte notarié portant accord entre les parties sous condition suspensive du droit de préemption du Franchiseur ;
- d'une déclaration, au titre de cet acte, du candidat à l'opération attestant avoir pris connaissance du présent protocole d'accord et de son engagement irrévocable d'y adhérer en qualité de nouvel associé en cas de réalisation de la mutation envisagée.

Dès lors, toute promesse ou tout acte concernant les titres constitutifs du capital social de la société du Franchisé devra comporter mention du droit du Franchiseur et être acceptée par la tierce partie sans réserve.

Cette notification par le Franchisé vaudra promesse irrévocable de vente par ce dernier au Franchiseur aux conditions du projet notifié.

Le Franchiseur disposera d'un délai de soixante (60) jours à compter de la réception de l'ensemble des éléments ci-dessus visés, pour exercer son droit de préemption et notifier à l'associé concerné, par lettre recommandée avec accusé de réception, son intention d'acquérir tout ou partie des titres et le nombre qu'il entend acquérir.

La préemption s'exercera aux conditions stipulées dans l'acte transmis, ou en cas de contestation desdites conditions par le Franchiseur, à la valeur à dire d'Expert désigné par le Président du Tribunal de Commerce du lieu du siège social du Franchiseur, statuant en la forme des référés, à la requête de la Partie la plus diligente.

L'expert devra remettre son rapport au plus tard dans les trente jours à compter de sa désignation.

Les conclusions du tiers expert s'imposeront aux Parties qui renoncent expressément à les contester. La valeur à dire d'Expert sera définitive.

Si à l'expiration du délai de deux (2) mois ci-dessus visé, le Franchiseur n'a pas notifié par courrier recommandé avec accusé de réception sa volonté d'acquérir ou de faire acquérir par un tiers substitué les titres concernés constitutifs du capital social de la société du Franchisé, l'associé concerné sera alors automatiquement dégagé des termes du présent article et pourra réaliser la cession initialement envisagée mais uniquement aux prix, conditions et modalités qui, convenues avec le tiers candidat, avaient été portées à la connaissance du Franchiseur.

CHAPITRE X – DISPOSITIONS GENERALES

ARTICLE 10.1 : LOI APPLICABLE - RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

En cas de litige concernant la validité, l'exécution, l'interprétation et/ou la rupture des présentes, ainsi que des ventes qu'elles régissent :

- les Parties essaieront, de trouver une solution à leur différend, notamment en utilisant la technique de la Médiation
- À défaut d'un accord amiable, , la Partie la plus diligente pourra saisir le Tribunal de Commerce du lieu du siège social du Franchiseur auquel les Parties attribuent expressément compétence, et ce même en cas de référé, d'appel en garantie et de pluralité de défendeurs.

Le présent article survivra en tant que de besoin à la cessation du présent Contrat.

ARTICLE 10.2 : INTÉGRALITÉ DU CONTRAT

Le présent Contrat contient l'intégralité de l'accord des Parties sur son objet et annule et remplace, dans toutes ses dispositions, les accords écrits et verbaux ayant pu exister antérieurement entre les Parties.

Il est expressément convenu entre les Parties que les dispositions du préambule et les annexes font partie intégrante du Contrat.

ARTICLE 10.3 : DIVISIBILITÉ

S'il advenait pour quelque cause que ce soit, qu'une ou plusieurs des clauses des présentes ne puisse être appliquée ou soit déclarée non valide par une décision de justice définitive, elle serait réputée non écrite et toutes les autres clauses demeureraient valables et auraient force de loi entre les parties, à condition cependant qu'il ne soit pas porté atteinte aux clauses fondamentales du contrat, en l'absence desquelles les parties n'auraient pas contracté.

Dans cette hypothèse et sous réserve qu'il en résulte un déséquilibre significatif à l'encontre d'une Partie, les Parties s'engagent à renégocier de bonne foi les termes de la clause litigieuse, afin de la remplacer par une clause valable.

En cas de difficulté d'interprétation entre l'un des titres et le contenu de l'une des clauses, la clause prévaudra.

ARTICLE 10.4. : TOLÉRANCE

Le fait que l'une des Parties n'exige pas, de façon temporaire ou permanente, l'exécution par l'autre Partie d'une quelconque disposition du Contrat n'emportera en aucun cas renonciation de sa part pour l'avenir à solliciter l'exécution de la disposition en cause et ne saurait valoir modification du Contrat.

ARTICLE 10.5 : MODIFICATION DU CONTRAT

Toute modification au présent Contrat sera faite par un avenant écrit, approuvé et signé par le Franchiseur et le Franchisé.

Les modifications du Concept, du Savoir-Faire, ou des annexes dont le caractère évolutif est intrinsèque, ne sont pas soumises à cette formalité. La preuve de ces modifications et les modalités de l'information du Franchisé, pourront être rapportées par tous moyens.

ARTICLE 10.6. : ENREGISTREMENT DU CONTRAT

Le présent Contrat pourra faire l'objet d'un enregistrement auprès de l'INPI, aux frais du Franchiseur.

Fait à

En TROIS exemplaires originaux dont un pour chacune des Parties,

Le

Pour (nom de la société) Pour la société LA RAFFINERIE ,
Le (qualité du signataire) Le (qualité du signataire)

XXXX XXXX

Le Dirigeant,
Intervenant à titre personnel aux présentes pour les stipulations le visant expressément

ANNEXE 2 : **RUBRIQUES DU MANUEL DE SAVOIR-FAIRE**

1. Manuel Charte Architecturale (intérieure et extérieure)

2. Manuel Ouverture

3. Manuel Gestion au quotidien

4. Production

5. Manuel Hygiène et sécurité alimentaire

6. Manuel Communication

7. Manuel Gestion des équipes

8. Manuel Système d'information

9. Manuel Gestion d'un centre de Profit

10. Manuel Formation Initiale et continue

11. Manuel Produits et services

POLICES

BRADLEY HAND

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
0123456789

RÈGLES D'UTILISATION

UTILISATIONS RECOMMANDÉES

Utilisation sur fond blanc

La Raffinerie

Utilisation sur fond photo sombre

La Raffinerie

Utilisation sur fond coloré uni

La Raffinerie

Utilisation sur fond photo clair

La Raffinerie

INTERDICTIONS

Déformation

La Raffinerie

Changement de couleurs

La Raffinerie

Utilisation de contour

La Raffinerie

Utilisation de la version noir sur fond foncé

La Raffinerie

Utilisation de dégradé

La Raffinerie

Utilisation de la version blanche sur fond clair

ENTRÉE PRINCIPALE : Entrée avec enseigne murale et bac à fleurs avec éclairage extérieur.



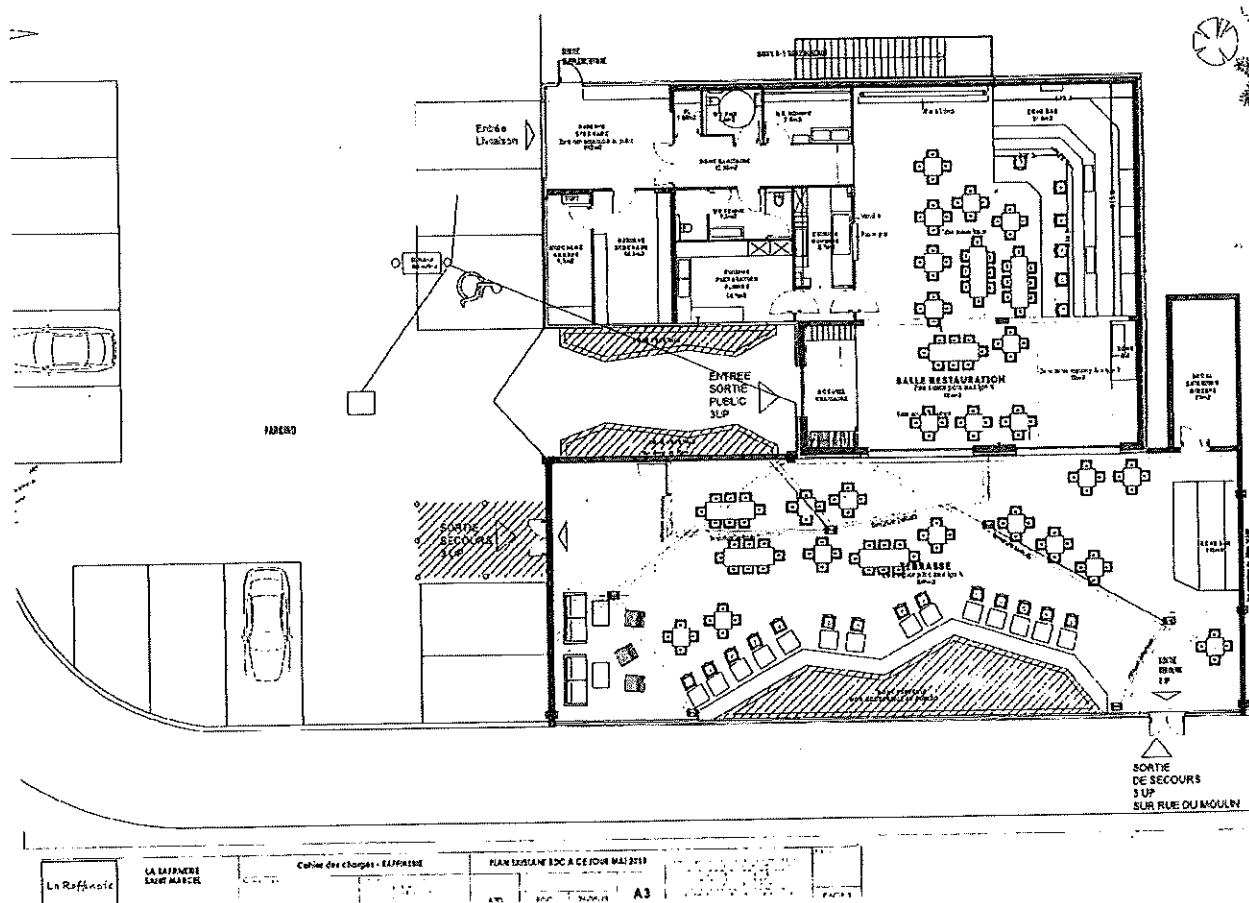
TERRASSE ET ESPACES EXTÉRIEURES : Mobilier métallique de couleur et bois, végétation, voiles ombrages et éclairage.

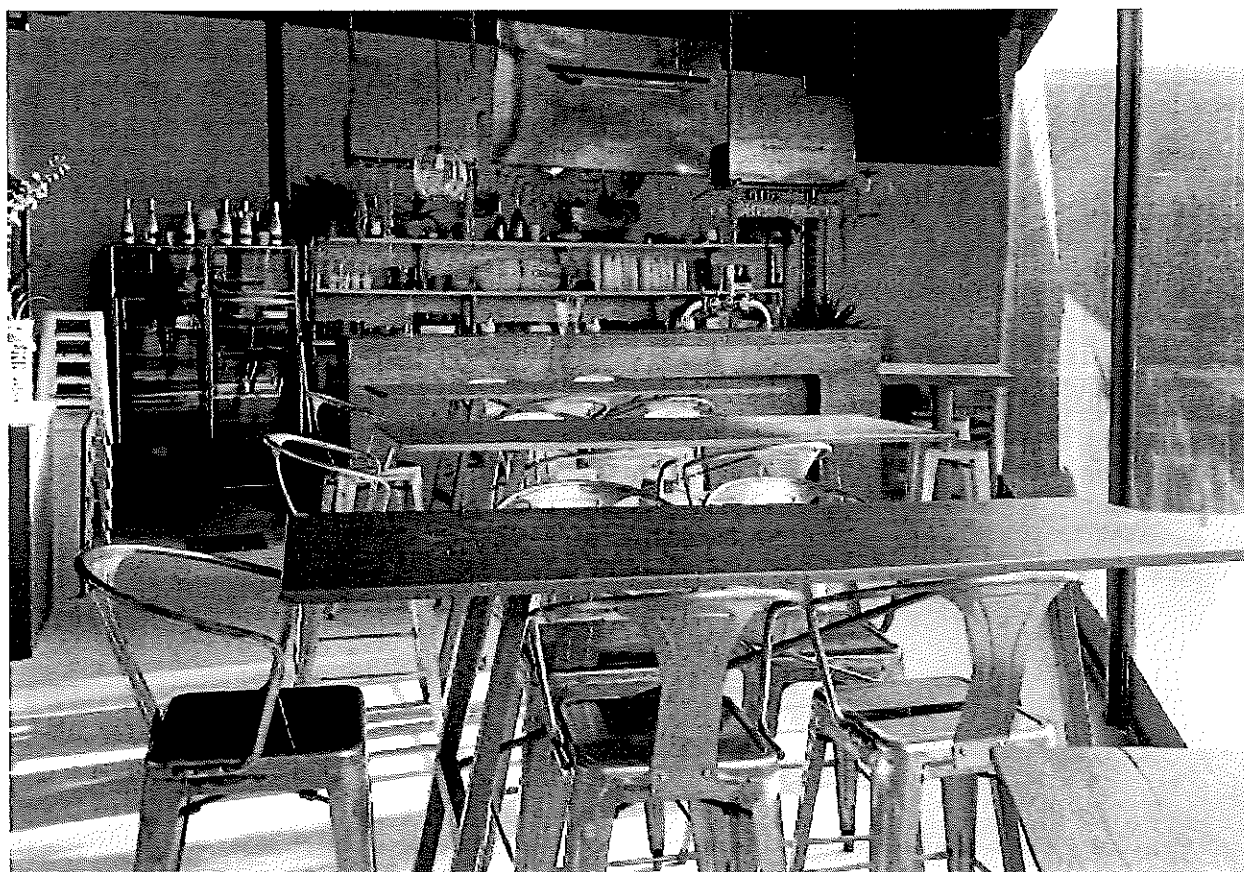
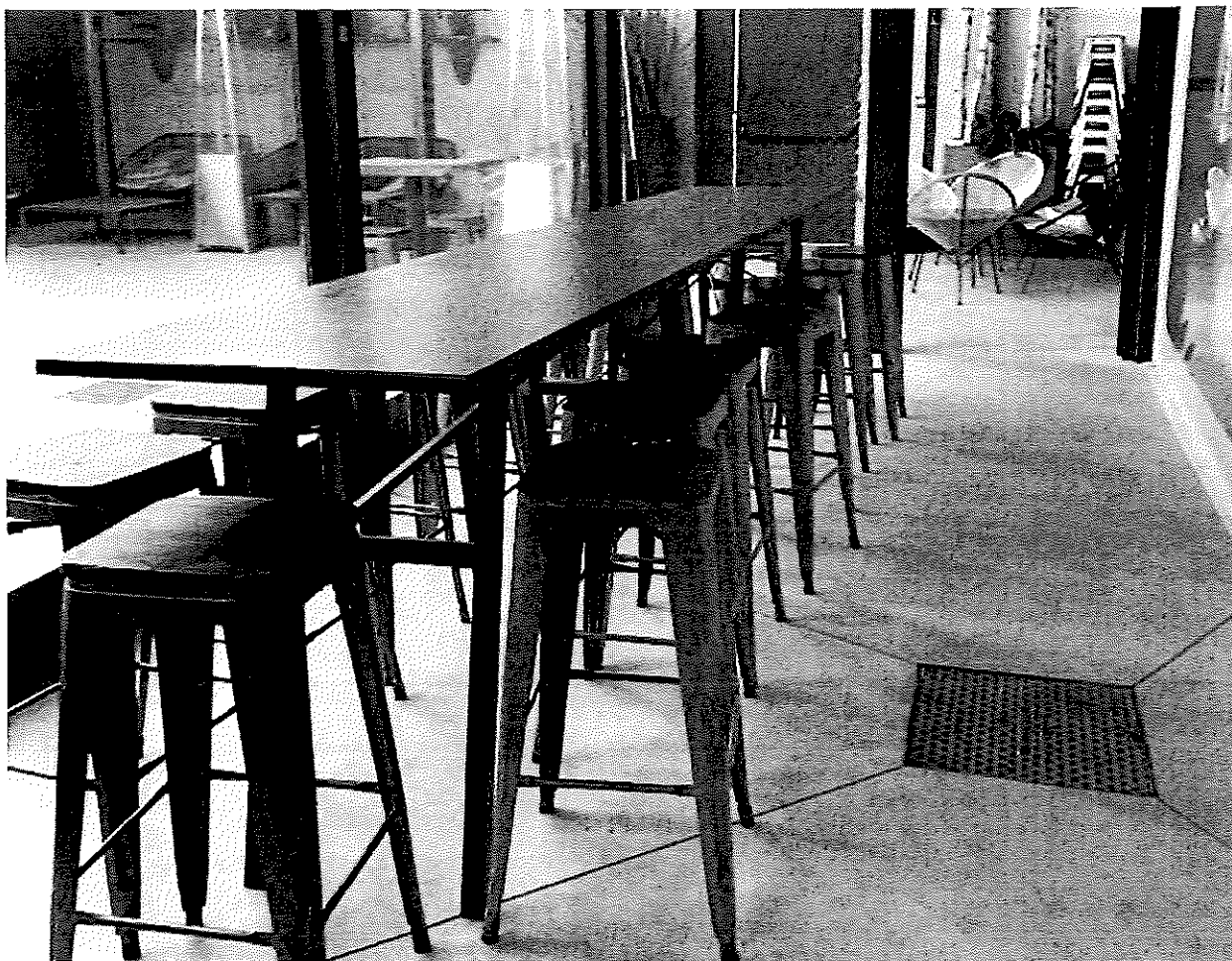
Salon extérieur coin lounge



5° AMÉNAGEMENT INTÉRIEUR

PLAN D'ENSEMBLE : Disposition des espaces (inclure plan) cuisine apparente avec passe plat et verrière mur carreau de ciment.



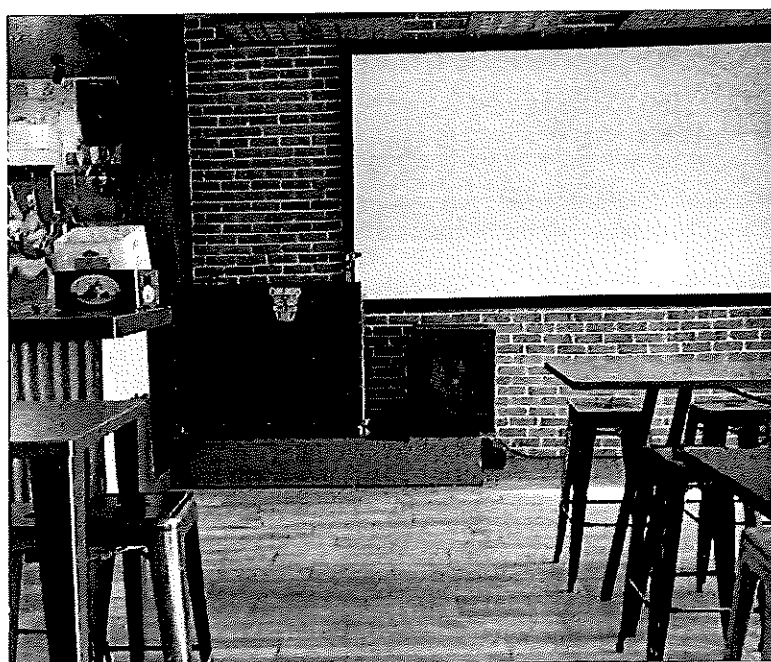


F.J.

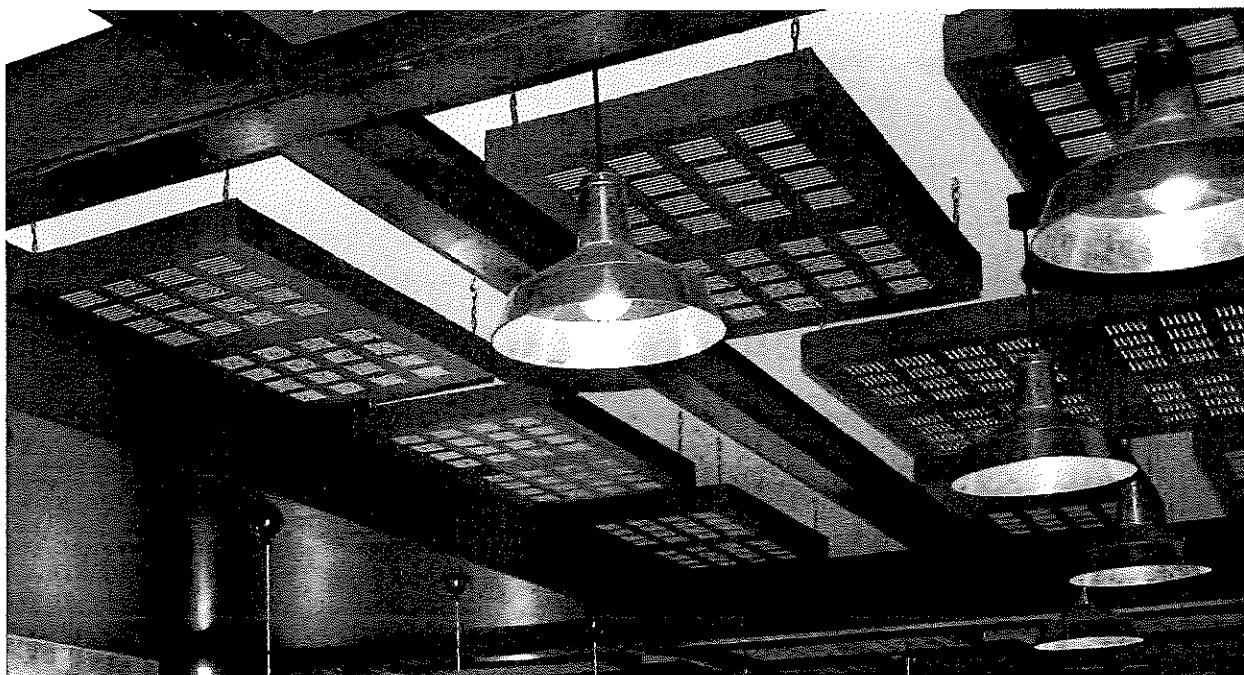
DERRIÈRE LE BAR : Habillage étagère métal et bois



UN ESPACE DE DANSE DJ (photo)



ECLAIRAGE : lampe suspension métallique.



6° MOBILIER ET DÉCORATION

MOBILIER : style industriel

DÉCORATIONS : œuvres d'art, plantes vertes

ACCESSOIRES : vaisselle blanche

TÉLÉVISION : grand écran pour diffusion d'évènement sportif, rétroprojecteur

7° EXPÉRIENCE CLIENT

ACCUEIL : Design du comptoir d'accueil, espace d'attente.

CIRCULATION : fluidité des mouvements des clients et du personnel.

AMBIANCE SONORE ET OLFACTIVE : Musique de fond, gestion des odeurs.

8° NORMES ET RÈGLEMENTATIONS

ACCESSIBILITÉ : Conformité aux normes pour les personnes à mobilité réduite.

SÉCURITÉ : Sorties de secours extincteurs signalisation de sécurité

HYGIÈNE : Matériaux et aménagement facilitant l'entretien et les respects des normes sanitaires.

9° RÉVISION ET MISE À JOUR

Procédure de mise à jour : le manuel sera mis à jour lors de chaque changement important dans la signalisation.

Contact : Ghislaine Costechareyre - 0625947331 ghislainecostechareyre@gmail.com

CONCLUSION

Encourager les utilisateurs à adhérer à la charte pour garantir une expérience uniforme et de qualité .

11. AMÉNAGEMENT ET ÉQUIPEMENT

Rénovation et décoration: Effectuez les travaux de rénovation et de décoration.

12. ACHAT D'ÉQUIPEMENT

Achetez les équipements nécessaires (cuisine, mobilier, etc.).

13. FOURNISSEURS

Sélectionnez vos fournisseurs pour les ingrédients et autres produits nécessaires.

14. RECRUTEMENT ET FORMATION

Recrutement : Embauchez le personnel (cuisiniers, serveurs, personnel de nettoyage, etc.).

15. FORMATION

Formez votre personnel aux standards de service et aux procédures de sécurité.

16. MARKETING ET PUBLICITÉ

- Stratégies de marketing : Développez des campagnes de marketing (réseaux sociaux, publicités locales, partenariats).
- Promotion avant ouverture : Créez de l'engouement avant l'ouverture (soirée d'inauguration, offres spéciales).

17. GESTION QUOTIDIENNE

- Opérations : Mettez en place des procédures opérationnelles pour la gestion quotidienne.
- Suivi financier : Suivez vos performances financières régulièrement et ajustez vos stratégies en conséquence.

18. FEEDBACK ET AMÉLIORATION CONTINUE

- Retour des clients : Recueillez des commentaires de vos clients pour améliorer vos services.
- Analyse et ajustement : Analysez les performances et apportez les ajustements nécessaires pour améliorer l'efficacité et la satisfaction des clients.

CONCLUSION

Ouvrir un restaurant est un processus complexe qui nécessite une préparation et une gestion rigoureuses. En suivant ces étapes, vous pouvez augmenter vos chances de succès et créer un établissement prospère et apprécié de vos clients

Bonne chance dans votre aventure entrepreneuriale !

- Service client : Offrez une expérience client exceptionnelle. Gérez les avis en ligne et répondez aux commentaires pour améliorer la réputation du restaurant.
- Programme de fidélisation : Mettez en place des programmes de fidélité pour encourager les clients à revenir.

8. CONFORMITÉ ET SÉCURITÉ

- Normes sanitaires : Respectez toutes les réglementations en matière de sécurité alimentaire et de santé. Effectuez des contrôles réguliers pour maintenir les normes élevées.
- Sécurité au travail : Assurez-vous que les employés travaillent dans un environnement sûr. Fournissez des formations sur la sécurité et l'hygiène.

OUTILS RECOMMANDÉS

- Systèmes de point de vente « LIGHTSPEED » : Pour gérer les commandes, les paiements et les rapports de vente.
- Logiciels de gestion des stocks : Pour suivre les niveaux de stock et simplifier les commandes.
- Plateformes de réservation en ligne : Pour gérer les réservations et améliorer l'efficacité.

En appliquant ces pratiques et en utilisant les bons outils, vous pourrez gérer efficacement votre restaurant au quotidien, améliorer la satisfaction des clients et maintenir une rentabilité stable.

5. MANUEL HYGIÈNE ET SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

Élaborer un manuel d'hygiène et de sécurité pour un restaurant est essentiel pour assurer la sécurité alimentaire et le bien-être des clients et du personnel. Voici un guide structuré couvrant les principaux aspects à inclure :

1. INTRODUCTION

- Objectif du manuel : Garantir la sécurité et la santé des clients et des employés.
- Champ d'application : Applicable à toutes les opérations de restauration et à tous les employés.

2. NORMES D'HYGIÈNE PERSONNELLE

- Hygiène des mains : - Lavage des mains avant et après avoir manipulé des aliments, après être allé aux toilettes, après avoir touché des déchets, etc.
- Techniques appropriées de lavage des mains (20 secondes avec du savon, rinçage à l'eau propre, séchage avec une serviette propre ou à l'air).
- Tenue vestimentaire :
 - Port de vêtements propres et appropriés, tabliers, et filets à cheveux ou casquettes.
- Comportement personnel :
 - Interdiction de fumer, de manger ou de mâcher du chewing-gum dans les zones de préparation des aliments.
 - Signalement des maladies ou infections pour éviter la contamination croisée.

3. SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

- Achat et réception des marchandises :
 - Sélection de fournisseurs fiables.
 - Vérification des dates de péremption et de l'état des emballages.
 - Température de réception des produits (0-4°C pour les produits réfrigérés, -18°C pour les surgelés).
- Stockage des aliments :
 - Organisation des stocks en suivant la méthode FIFO (First In, First Out).
 - Séparation des produits crus et cuits pour éviter la contamination croisée.
 - Température de stockage appropriée (réfrigérateur : ≤ 4°C, congélateur : ≤ -18°C).
- Préparation des aliments :
 - Utilisation d'ustensiles propres et désinfectés.
 - Lavage et désinfection des fruits et légumes.
 - Cuisson à des températures sûres (≥ 63°C pour les viandes hachées, ≥ 75°C pour la volaille).
- Conservation et refroidissement :
 - Refroidissement rapide des aliments cuits (passage de 60°C à 21°C en 2 heures, puis à 4°C en 4 heures).
 - Utilisation de contenants hermétiques et étiquetage avec dates.

4. NETTOYAGE ET DÉSINFECTION

- Planning de nettoyage :
 - Établir un calendrier de nettoyage pour toutes les zones (quotidien, hebdomadaire, mensuel).
 - Liste des équipements à nettoyer et désinfecter régulièrement.
- Produits de nettoyage :
 - Utilisation de produits approuvés et respect des instructions du fabricant.
 - Stockage sécurisé des produits chimiques.

6. MANUEL DE COMMUNICATION

1. INTRODUCTION

Objectifs du Manuel - Définir les protocoles de communication internes et externes. - Assurer une image de marque cohérente. - Améliorer l'efficacité et la satisfaction des clients.

2. IDENTITÉ ET IMAGE DE MARQUE

Mission et Valeurs

- Mission: Définir la mission du restaurant, «cuisine soignée, de tapas et planches».
- Valeurs: Qualité, Service, Authenticité, Innovation.

Ton et Style

- Ton: Chaleureux, professionnel, accueillant.
- Style: Simplicité, dansant, courtoisie.

3. COMMUNICATION INTERNE

Canaux de Communication

- Réunions d'équipe : Quotidiennes ou hebdomadaires pour discuter des opérations et des retours clients.
- Tableaux d'affichage: Informations importantes, annonces et rappels.
- Messagerie instantanée: Pour la communication rapide et les urgences (WhatsApp, Slack, etc.).
- Procédures - Feedback: Encourager le feedback constructif et régulier entre les membres de l'équipe.
- Gestion des conflits: Protocoles pour résoudre les conflits internes de manière respectueuse et efficace.

4. COMMUNICATION EXTERNE

Service à la Clientèle

- Accueil: Formation pour assurer un accueil chaleureux et professionnel.
- Prise de Réservations : Utilisation de scripts pour standardiser la prise de réservations par téléphone et en ligne.
- Gestion des plaintes : Procédures claires pour traiter les plaintes de manière rapide et courtoise.

5. MARKETING ET RÉSEAUX SOCIAUX

- Site Web : Informations à jour sur les menus, horaires, événements spéciaux.
- Réseaux Sociaux : Fréquence des publications, types de contenu (photos de plats, promotions, événements).

6. DOCUMENTATION ET FORMATION

Formation Continue:** Sessions régulières pour former le personnel sur les nouvelles techniques de communication et les mises à jour des protocoles.

7. MESURE ET ÉVALUATION

Indicateurs de Performance

- Satisfaction Client: Enquêtes, avis en ligne, retour direct.
- Efficacité Opérationnelle: Temps de réponse aux réservations, résolution des plaintes.
- Engagement du Personnel: Taux de participation aux réunions, feedback interne.
- Modèles d'Email: Modèles pour la communication par email avec les clients

Votre restaurant pourra maintenir une communication cohérente et professionnelle, renforçant ainsi la satisfaction des clients et l'efficacité opérationnelle.

9. ADAPTABILITÉ ET INNOVATION

- Surveillance des tendances : Restez informé des nouvelles tendances culinaires et technologiques.
- Adaptation rapide : Soyez prêt à adapter votre menu et vos opérations en fonction des retours des clients et des changements de marché.
- Amélioration continue : Encouragez l'innovation et l'amélioration continue des processus et des services.

10. SUIVI ET ÉVALUATION

- Indicateurs de performance: Suivez des indicateurs clés comme le taux de satisfaction des clients, le temps de service, et les coûts opérationnels.
- Feedback des clients : Collectez et analysez les avis des clients pour améliorer le service.
- Rapports réguliers: Produisez des rapports réguliers pour évaluer la performance de l'équipe et identifier les domaines à améliorer.

En suivant ce manuel, vous pourrez créer une équipe cohérente, motivée et efficace, capable de fournir un service exceptionnel et de contribuer au succès de votre restaurant.

- Gestion des Stocks
 - Inventaire : Suivi des niveaux de stocks, alertes de réapprovisionnement.
 - Achats : Gestion des commandes fournisseurs et réceptions de marchandises.
- Gestion des Réservations
 - Réservations en Ligne : Portail web et application mobile pour permettre aux clients de réserver des tables.
 - Gestion des Tables : Plan de salle et gestion des disponibilités en temps réel. Gestion des Employés
 - Horaires : Planification et suivi des horaires de travail.
- Performances : Suivi des performances individuelles et gestion des salaires.
- Gestion de la Comptabilité
 - Facturation : Gestion des factures clients et fournisseurs.
 - Comptes : Suivi des dépenses et revenus, rapports financiers.
- Gestion de la Relation Client (CRM)
 - Profil des Clients : Suivi des préférences et historique des commandes.
 - Marketing : Campagnes promotionnelles et programmes de fidélité.

5. PROCÉDURES ET UTILISATION

Prise de Commande

- 1. Accès** : Connexion au terminal POS.
- 2. Saisie des Commandes : Entrer les détails des commandes.
- 3. Validation : Confirmer et envoyer la commande à la cuisine.

Suivi des Stocks

- 1. Consultation : Vérifier les niveaux de stock via l'interface dédiée.
- 2. Mises à jour : Entrer les nouvelles réceptions et ajustements de stock.

Traitement des Réservations

- 1. Interface Client : Accès au portail de réservation.
- 2. Confirmation: Validation et envoi des confirmations de réservation.

Gestion des Employés

- 1. Planification :
 - Utiliser le module de gestion des horaires pour planifier les shifts
 - Suivi : Enregistrer les heures travaillées et générer des rapports de performance.

2. Comptabilité et Finances

- 3. Facturation : Génération de factures via le module financier.
- 4. Rapports : Utiliser les outils de reporting pour analyser les données financières.
- 5. Marketing et Fidélisation des Clients
- 6. Campagnes : Création et gestion des campagnes promotionnelles
- 7. Programmes de Fidélité: Suivi et gestion des points de fidélité des clients.

8. Sécurité du Système

Accès Restreint : Contrôle des accès par mot de passe et autorisations spécifiques.

9. MANUEL GESTION D'UN CENTRE DE PROFIT

Manuel de Gestion d'un Centre de Profit pour un Restaurant

TABLE DES MATIÈRES :

- 1. Introduction
- 2. Objectifs du Centre de Profit
- 3. Structure Organisationnelle
- 4. Gestion des Opérations
 - Achats et Approvisionnement - Gestion des Stocks - Production et Cuisine - Service et Expérience Client
- 5. Gestion Financière - Budget et Prévisions - Suivi des Revenus - Contrôle des Coûts - Analyse de Rentabilité
- 6. Marketing et Ventes
 - Stratégie Marketing - Promotions et Offres Spéciales - Relations Publiques et Réputation
- 7. Gestion des Ressources Humaines
 - Recrutement et Formation - Gestion des Performances - Rétention et Motivation du Personnel
- 8. Gestion de la Qualité et Satisfaction Client - Normes de Qualité - Gestion des Réclamations
- 9. Utilisation des Technologies de l'Information
 - Systèmes de Point de Vente (POS) - Logiciels de Gestion - Analyse des Données
- 10. Évaluation et Reporting- Indicateurs de Performance (KPI) - Rapports Périodiques

1. INTRODUCTION

Ce manuel est destiné à fournir des directives pour gérer un centre de profit au sein d'un restaurant. Il couvre tous les aspects de la gestion quotidienne, de la planification financière à l'optimisation des opérations et à la satisfaction des clients.

2. OBJECTIFS DU CENTRE DE PROFIT

- Maximiser les Revenus : Augmenter les ventes tout en optimisant les coûts.
- Améliorer l'Efficacité Opérationnelle : Rationaliser les processus pour réduire les déchets et augmenter la productivité.
- Assurer la Satisfaction des Clients : Offrir une expérience exceptionnelle pour fidéliser la clientèle.
- Développer le Personnel : Former et motiver les employés pour une performance optimale

3. STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

- Directeur du Restaurant : Responsable global de la performance du centre de profit.
- Chefs de Département : Supervisent les opérations spécifiques telles que la cuisine, le service, et les achats.
- Équipe de Support : Comprend les rôles administratifs, la maintenance, et le marketing.

- Communication : Utiliser les réseaux sociaux et les communiqués de presse pour promouvoir le restaurant.

7. GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- Recrutement et Formation
- Processus de Recrutement: Mettre en place un processus de recrutement structuré pour attirer les meilleurs talents.
- Formation Continue : Offrir des programmes de formation continue pour le développement des compétences.
- Gestion des Performances - ****Évaluations Régulières**** : Effectuer des évaluations de performance régulières. -

Objectifs Clairs : Définir des objectifs clairs et mesurables pour chaque employé.

- Rétention et Motivation du Personnel - ****Environnement de Travail**** : Créer un environnement de travail positif et motivant. - ****Incitations**** : Offrir des incitations et des récompenses pour la performance exceptionnelle.

8. GESTION DE LA QUALITÉ ET SATISFACTION CLIENT

- Normes de Qualité
- Procédures Standards : Mettre en place des procédures standardisées pour garantir la qualité.
- Audits de Qualité : Effectuer des audits réguliers pour s'assurer de la conformité aux normes.
- Gestion des Réclamations
- Processus de Réclamation : Avoir un processus clair pour gérer les réclamations des clients.
- Suivi et Résolution : Assurer un suivi rapide et efficace des réclamations.

9. UTILISATION DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

- Systèmes de Point de Vente (POS)
- Intégration : Utiliser des systèmes POS intégrés pour simplifier la gestion des ventes.
- Formation : Former le personnel à l'utilisation des systèmes POS.
- Logiciels de Gestion
- ERP : Utiliser des logiciels de gestion intégrés (ERP) pour suivre les opérations, les stocks et les finances.
- Analyses : Utiliser les outils d'analyse pour prendre des décisions basées sur les données.
- Analyse des Données
- Collecte de Données : Recueillir des données sur les ventes, les coûts et les performances.
- Tableaux de Bord : Utiliser des tableaux de bord pour surveiller les indicateurs clés.

10. ÉVALUATION ET REPORTING

- Indicateurs de Performance (KPI)
- Sélection des KPI : Définir des KPI pertinents pour mesurer la performance.
- Suivi et Analyse : Suivre les KPI régulièrement et analyser les résultats.
- Rapports Périodiques
- Rapports Mensuels : Préparer des rapports mensuels pour évaluer la performance.
- Réunions de Revue : Organiser des réunions pour discuter des rapports et des actions à prendre.

Ce manuel sert de guide complet pour gérer efficacement un centre de profit dans un restaurant, en mettant l'accent sur la maximisation des revenus, l'optimisation des opérations et la satisfaction des clients.

- AFPA (Association pour la Formation Professionnelle des Adultes) : Propose des programmes de reconversion et de perfectionnement dans divers métiers de la restauration.

• CFA (Centres de Formation des Apprentis) : Partenariats avec des entreprises pour des formations en alternance, combinant théorie et pratique en milieu professionnel.

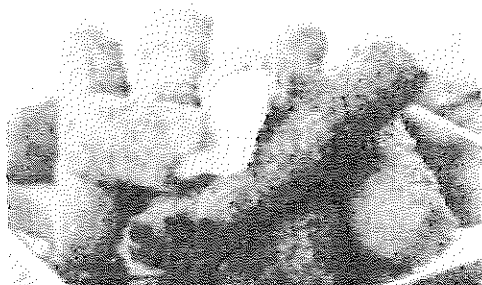
la restauration est un domaine en constante évolution avec des nouvelles techniques culinaires, des tendances alimentaires et des changements réglementaires. La formation continue permet aux professionnels de rester compétitifs, d'améliorer la satisfaction des clients et de favoriser l'innovation au sein de leurs établissements.

Conclusion Investir dans la formation initiale et continue est crucial pour toute personne souhaitant réussir dans le secteur de la restauration. Cela garantit non seulement le maintien des standards de qualité, mais aussi le développement personnel et professionnel des individus dans un environnement en perpétuelle évolution.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Stick mozzarella



Prix de vente TTC : 2,00 €

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
STICK MOZZA	MIKO RELAIS D'OR	KG	8,70 €	0,150	1,31 €
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					1,31 €
PRIX DE VENTE HT					0,00 €

Les prix sont communiqués à titre indicatifs à la date de ce jour 02/05/2019.

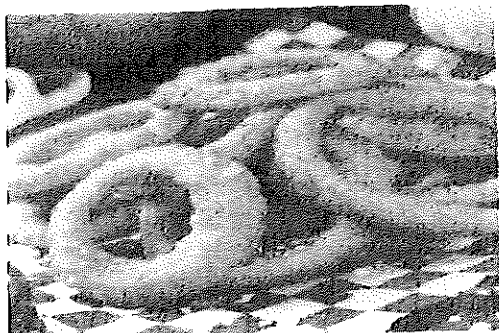
RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Cuire les sticks dans la friteuse 2/3 minutes max à 180° et servir aussitôt dans un plat marron décoré de ciboulette ciselée.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Beignets d'oignons



Prix de vente TTC : 0,00 €

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
BEIGNETS OIGNONS SAUCE PIQUANTE NEMS	MIKORELAIS D'OR METRO	KG L	4,31 € 8,60 €	0,180 0,010	0,78 € 0,09 €
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					0,86 €
PRIX DE VENTE HT					0,00 €

Les prix sont communiqués à titre indicatifs à la date de ce jour 02/05/2019.

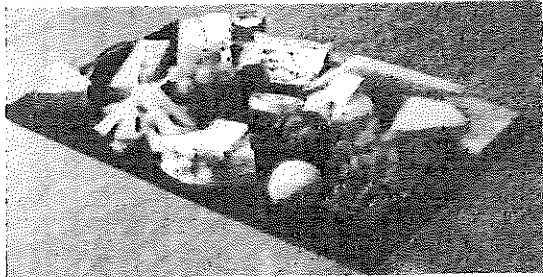
RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Sortir les beignets d'oignons et les plonger en friteuse pendant 4 minutes à 180°. Les faire colorer et les servir aussitôt. Dresser dans une assiette avec sa sauce piquante, penser à mettre des rince-doigts.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Planche fromages



Prix de vente TTC : 9,45 €

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
PAINS	BOULANGERIE	PIÈCE	0,04€	20,000	0,80 €
EMMENTAL BLOC	DROMADIS	KG	4,95€	0,100	0,49 €
COMTE POINTE AOP	DROMADIS	KG	10,95€	0,100	1,09 €
ST NECTAIRE AOP	DROMADIS	KG	7,88€	0,100	0,78 €
TOMME DE SAVOIE	DROMADIS	KG	10,78€	0,100	1,62 €
PICODONS AOP	DROMADIS	PIÈCE	1,31€	2,000	2,62 €
CAMEMBERT	DROMADIS	PIÈCE	1,45€	0,500	0,73 €
BLEU RECTANGLE	DROMADIS	KG	7,83€	0,100	0,78 €
ST MARCELLIN AOP	DROMADIS	PIÈCE	1,07€	0,500	0,54 €
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					9,45 €
PRIX DE VENTE HT					0,00 €

Les prix sont communiqués à titre indicatifs à la date de ce jour 02/05/2019.

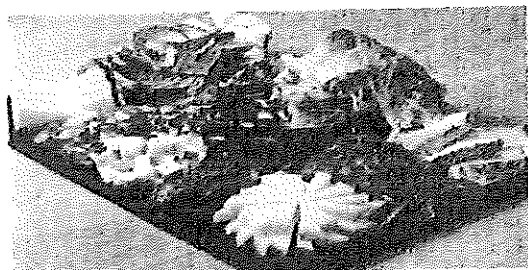
RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Couper tous les fromages à la trancheuse. Dresser sur une planche et servir avec cornichons et corbeille de pain.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Planche mixte (charcuterie/fromages)



Prix de vente TTC:

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
PAINS	BOULANGERIE	PIÈCE	0,04€	20,000	0,80€
EMMENTAL BLOC	DROMADIS	KG	4,95€	0,100	0,49€
COMTE POINTE AOP	DROMADIS	KG	10,95€	0,100	1,09€
ST NECTAIRE AOP	DROMADIS	KG	7,88€	0,100	0,78€
TOMME DE SAVOIE	DROMADIS	KG	10,78€	0,100	1,62€
PICODONS AOP	DROMADIS	PIÈCE	1,31€	2,000	2,62€
CORNICHONS	DROMADIS	KG	11,60	0,020	0,23€
JAMBON CRU SERANO	DROMADIS	KG	10,90€	0,100	1,09€
JAMBON BLC D/D	DROMADIS	KG	6,50€	0,050	0,33€
ROSETTE	DROMADIS	KG	6,60€	0,050	0,33€
SAUCISSE À CUIRE	DROMADIS	KG	5,50€	0,050	0,28€
SAUCISSE HERBE	DROMADIS	KG	6,80€	0,050	0,34€
CAILLETTE EN PAIN	DROMADIS	KG	9,60€	0,100	0,96€
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					9,10€
PRIX DE VENTE HT					0,00€

Les prix sont communiqués à titre indicatifs à la date de ce jour 02/05/2019.

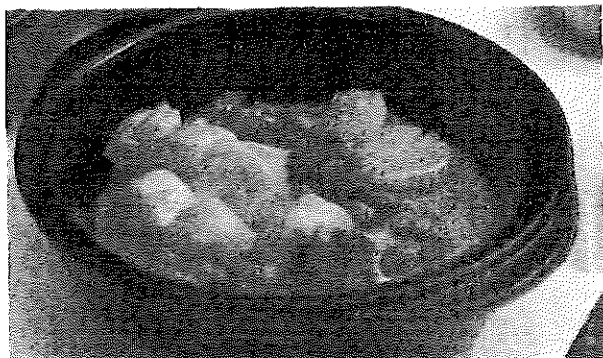
RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Couper toute la charcuterie et le fromage (Emmental, St Nectaire, conté, tomme de Savoie) à la trancheuse, et dresser sur une planche et servir avec cornichons et corbeille de pain.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Noix de Saint-Jacques au chorizo



Prix de vente TTC : ~~17,80 €~~

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
ST-JACQUES AC CORAIL	MIKO RELAIS DOR	KG	17,80 €	0,150	2,67 €
CHORIZO U	DROMADIS	KG	8,70 €	0,050	0,44 €
OIGNONS	METRO	KG	3,50 €	0,020	0,07 €
VIN BLANC SEC	METRO	LITRE	1,05 €	0,040	0,04 €
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					3,22 €
PRIX DE VENTE HT					0,00 €

Les prix sont communiqués à titre indicatifs à la date de ce jour 02/05/2019.

RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Cuire les Saint-Jacques au vapeur pendant 15 minutes, ensuite émincer l'oignon et le chorizo. Faire revenir dans une sauteuse jusqu'à coloration et déglacer au vin blanc sec et mettre le mélange sur les Saint-Jacques. Puis mettre la quantité dans un plat marron et faire réchauffer au micro-ondes 2/3 minutes max et servir sur une assiette blanche décorée de ciboulette ciselée.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Coeurs de canards



Prix de vente TTC :

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
COEURS DE CANARD	DROMADIS	KG	5,90 €	0,150	0,89 €
VIN ROUGE	METRO	LITRE	1,10 €	1,000	1,10 €
OGNONS	METRO	FILET	2,10 €	0,500	1,05 €
HUILE D'OLIVE	METRO	LITRE	1,55 €	0,100	0,16 €
JAMBON CRU	DROMADIS	KG	10,90 €	0,050	0,55 €
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					3,74 €
PRIX DE VENTE HT					0,00 €

Les prix sont communiqués à titre indicatifs à la date de ce jour 02/05/2019.

RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Couper les coeurs de canards en deux dans le sens de la longueur. Émincer le jambon cru et les oignons, faire revenir le tout dans un rond haut, bien faire colorer le tout. Ajouter les coeurs et mouillez au niveau de vin rouge, faire cuire pendant 45/50 minutes à feu moyen. Vérifier l'assaisonnement et lier la sauce avec un roux blanc (30g de beurre/30g de farine), laissez refroidir et conserver au frais. Au moment de servir, mettre 150g de coeurs et faire chauffer au micro-ondes 2/3 minutes avec une cloche et servir sur une assiette blanche. Mettre des pics en bambou et décorer de ciboulette ciselée.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Cervelle de Canut pain grillé



Prix de vente TTC : 4,20 €

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
FAISSELLE	DROMADIS	KG	12,88 €	0,100	1,29 €
CIBOULETTE BQT	METRO	PIÈCE	3,15 €	0,500	1,58 €
PERSIL	METRO	KG	3,25 €	0,100	0,33 €
OIGNONS JAUNES	METRO	PIÈCE	0,18 €	2,000	0,36 €
SEL/POIVRE	METRO	PM	PM	PM	PM
HUILE D'OLIVE	DROMADIS	L	8,74 €	0,020	0,17 €
AIL	METRO	KG	6,36 €	0,025	0,16 €
PAINS	BOULANGERIE	PIÈCE	0,04 €	8,000	0,32 €
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					4,20 €
PRIX DE VENTE HT					0,00 €

Les prix sont communiqués à titre indicatifs à la date de ce jour 02/05/2019.

RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Mettre dans un cul de poule ou saladier ail, ciboulette, persil, oignons préalablement haché très fin ; Incorporer la faisselle bien égoutté, mélanger, rectifier l'assaisonnement. Au moment du dressage, mettre la cervelle dans un ramequin accompagné de tranches de pain grillé.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Churros de pommes de terre frits sauce aïoli



Prix de vente TTC :

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
CHURROS PDT SEL	BRAKE FRANCE METRO	KG PM	8,25 € PM	0,200 PM	1,65 € PM
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					1,65 €
PRIX DE VENTE HT					0,00 €

Les prix sont communiqués à titre indicatifs à la date de ce jour 02/05/2019.

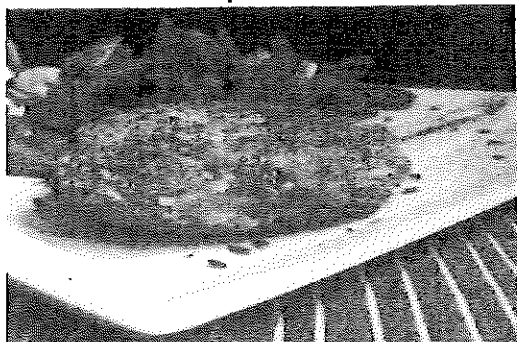
RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Mettre 16 pièces dans le panier à friteuse, laisser cuire 3 minutes à 180°. Vérifier la coloration, égoutter, saler et servir aussitôt avec une sauce aïoli.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Saint-Marcellin pané



Prix de vente TTC : 2,28 €

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
SAINT-MARCELLIN	DROMADIS	PIÈCE	1,07 €	1,000	1,07 €
SALADE MESCLUN	METRO	KG	7,50 €	0,050	0,38 €
CHAPELURE	METRO	KG	4,30 €	0,100	0,43 €
PAIN TRANCHE	BOULANGERIE	PIÈCE	0,04 €	8,000	0,32 €
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					2,28 €
PRIX DE VENTE HT					0,00 €

Les prix sont communiqués à titre indicatifs à la date de ce jour 02/05/2019.

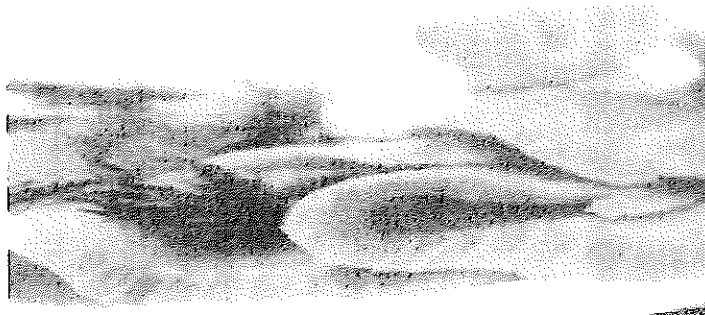
RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Paner le Saint-Marcellin à l'anglaise avec la chapelure et mettre au four 2/3 minutes à 270°. Dresser sur une assiette blanche avec de la salade et tranche de pain décoré avec de la ciboulette ciselée.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Assiette de saumon fumé



Prix de vente TTC :

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
SAUMON FUMÉ	DROMADIS	KG	10,90 €	0,150	1,64 €
SALADE MESCLUN	METRO	KG	8,90 €	0,020	0,18 €
CITRON JAUNE	METRO	PIÈCE	0,19 €	1,000	0,19 €
MICRO BEURRE	METRO	KG	12,50 €	0,010	0,13 €
PAIN TRANCHE	BOULANGERIE	PIÈCE	0,04 €	8,000	0,28 €
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					2,42 €
PRIX DE VENTE HT					0,00 €

Les prix sont communiqués à titre indicatifs à la date de ce jour 02/05/2019.

RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Prendre 3/4 de tranche de saumon, bien penser à enlever le noir de la base de la tranche et les disposer sur une petite assiette rectangulaire. Mettre la salade, le quartier de citron et une portion de beurre ainsi que le pain tranché. Servir aussitôt avec des couverts et les rince-doigts.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Tartines de Jambon Serrano Tartare de Tomates



Prix de vente TTC : ~~4,00 €~~

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
JAMBON SERRANO	DROMADIS	KG	10,90 €	0,150	1,64 €
TARTARE DE TOMATES	DROMADIS	KG	4,85 €	0,050	0,24 €
GRANA PÉTALE	DROMADIS	KG	12,70 €	0,020	0,25 €
PAIN TRANCHE	BOULANGERIE	PIÈCE	0,04 €	8,000	0,32 €
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					2,45 €
PRIX DE VENTE HT					0,00 €

RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Faire griller le pain en amont et laisser refroidir. Ensuite mettre le tartare de tomate et mettre une petite tranche de jambon. Dresser sur une assiette blanche 8 tartines et décorer avec des pétales de grana et de la ciboulette ciselée.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Samoussas de légumes/curry



Prix de vente TTC :

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
SAMOUSSAS DE LÉGUMES	BRAKE FRANCE	BARQUETTE 28P	0,27 €	7,000	1,89 €
SAUCE PIMENT DOUX	METRO	LITRE	8,60 €	0,010	0,09 €
SALADE MESCLUN	METRO	KG	7,50 €	0,050	0,38 €
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					2,35 €
PRIX DE VENTE HT					0,00 €

Les prix sont communiqués à titre indicatifs à la date de ce jour 02/05/2019.

RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Mettre au four et faire dorer 3/4 minutes max à 270°. Servir aussitôt sur une assiette blanche avec un lit de mesclin et sa sauce pimentée, décorée avec de la ciboulette ciselée.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Plumas Ibérique



Prix de vente TTC :

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
PLUMASIBÉRIQUE	DROMADIS	KG	7,90 €	0,300	2,37 €
FRITES	MIKO RELAIS D'OR	KG	1,99 €	0,150	0,30 €
MESCLUN	METRO	KG	7,50 €	0,150	1,13 €
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					3,79 €
PRIX DE VENTE HT					0,00 €

Les prix sont communiqués à titre indicatifs à la date de ce jour 02/05/2019.

RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Cuire la plumas bien grillée et faire cuire les frites. Découper la viande en dès puis dresser sur une assiette blanche (grande) avec frites et salade mesclun. Piquer la viande avec des pics en bambou et décorer avec de la ciboulette ciselée, servir aussitôt.

FICHE TECHNIQUE

Nom du plat :

Minis seiches persillées



Prix de vente TTC :

Quantités nécessaires pour le nombre de portions à préparer : 1 portion

Article	Fournisseur	Unités conditionnement	Coût d'achat HT à l'unité	Unités nécessaires	Prix de revient HT
PETITES SEICHES	MIKO RELAIS DOR	KG	7,20 €	0,150	1,08 €
AIL	METRO	PIÈCE	2,20 €	0,500	1,10 €
PERSIL	METRO	PIÈCE	1,10 €	0,050	0,06 €
HUILE D'OLIVE	DROMADIS	LITRE	2,75 €	0,010	0,03 €
TOTAL PRIX DE REVIENT HT					2,26 €
PRIX DE VENTE HT					0,00 €

Les prix sont communiqués à titre indicatifs à la date de ce jour 02/05/2019.

RECETTE ET DRESSAGE ASSIETTE

Cuire les seiches au vapeur 12 minutes max et laisser refroidir. Ensuite préparer une persillade et incorporer dans les seiches au moment de l'envoi. Mettre la quantité prévue et faire réchauffer au micro-ondes 2/3 minutes max et dresser dans un plat marron. Servir sur une assiette blanche décorée de ciboulette ciselée.

ANNEXE 4 : DESCRIPTIF DE L'INTUITU PERSONAE

1. DÉTAILS DÉMOGRAPHIQUES

Nom:
Âge:
Genre :
Situation familiale:
Profession:
Revenu annuel:

2. CARACTÉRISTIQUES PSYCHOGRAPHIQUES

Style de vie:
Valeurs :
Loisirs :

3. COMPORTEMENTS DE CONSOMMATION

Fréquence de visite au restaurant:
Préférences alimentaires:
Type de restaurants préférés :
Attitude envers les nouvelles expériences culinaires : Ouverte, aime essayer de nouveaux plats et cuisines

4. MOTIVATIONS

Pourquoi va-t-il au restaurant ?

5. POINTS DE DOULEUR (PAIN POINTS)

Ce qu'elle n'aime pas dans une expérience de restaurant : - Attente trop longue pour être servi. - Manque d'options saines ou adaptées à ses préférences alimentaires. - Service impersonnel ou de mauvaise qualité. - Environnement bruyant ou inconfortable.

6. OBJECTIFS - CE QU'IL RECHERCHE EN ALLANT AU RESTAURANT :

Exemple : - Une expérience culinaire mémorable. - Un service attentionné et personnalisé. - Un cadre agréable et convivial. - Un bon rapport qualité-prix.

7. CANAUX DE COMMUNICATION PRÉFÉRÉS

Comment préférez-vous être informé des promotions et nouveautés.
- Réseaux sociaux (Instagram, Facebook).
- Newsletters par email
- Bouche-à-oreille et recommandations de proches.

8. TÉMOIGNAGE

Exemple de témoignage:
- « J'adore venir dans ce restaurant parce que je sais que je vais toujours y trouver des plats frais et délicieux, le service est impeccable et l'ambiance est parfaite pour un dîner en famille ou entre amis. »

9. PHOTO ET CITATION

Photo :
Citation: «Pour moi, aller au restaurant, c'est plus qu'un repas, c'est une véritable expérience à partager avec mes proches.»

En utilisant ce profil d'intuition personae, un restaurant peut mieux cibler ses actions marketing, améliorer son service client et ajuster son offre pour répondre plus précisément aux attentes de ses clients cibles.

ANNEXE 6 :
CODE DE DÉONTOLOGIE DE LA FRANCHISE



Le Code de déontologie européen de la franchise



in    www.franchise-fff.com

Fédération Française de la Franchise - 29 boulevard de Courcelles - 75008 Paris Tél. : 01 53 75 22 25 - contact : info@franchise-fff.com

Le Code de déontologie européen de la franchise

1. Définition de la franchise

La franchise est un système de commercialisation de produits et/ou de services et/ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, le franchiseur et ses franchisés, dans lequel le franchiseur accorde à ses franchisés le droit, et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept (1) du franchiseur. Le droit ainsi concédé autorise et oblige le franchisé, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, à utiliser l'enseigne et/ou la marque de produits et/ou de services, le savoir-faire, et autres droits de propriété intellectuelle, soutenu par l'apport continu d'assistance commerciale et/ou technique, dans le cadre et pour la durée d'un contrat de franchise écrit, conclu entre les parties à cet effet.

Le savoir-faire est un ensemble d'informations pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du franchiseur et testées par celui-ci. Il est secret, substantiel et identifié. Dans ce contexte,

« **Secret** » signifie que le savoir-faire n'est pas généralement connu ou facilement accessible : cela n'est pas limité au sens étroit que chaque composant individuel du savoir-faire doit être totalement inconnu ou impossible à obtenir hors des relations avec le franchiseur (2).

« **Substantiel** » signifie que le savoir-faire est significatif et utile à l'acheteur pour l'utilisation, la vente ou la revente de biens ou services contractuels (3).

« **Identifié** » signifie que le savoir-faire doit être décrit d'une façon suffisamment complète pour permettre de vérifier qu'il remplit les conditions de secret et de substantialité (4).

2. Les principes directeurs

2.1 Le franchiseur est l'initiateur d'un "Réseau de franchise" constitué du franchiseur et des franchisés et dont il a vocation à assurer la pérennité (5).

2.2 Les engagements du Franchiseur.

Le Franchiseur devra :

- avoir mis au point et exploité avec succès un concept sur le marché pertinent, pendant au moins un an et dans au moins une unité pilote, avant le lancement du réseau de franchise sur ce marché ;
- être le titulaire ou disposer de droits légaux d'utilisation sur les signes de ralliement de la clientèle : enseigne, marques et autres signes distinctifs (6) ;
- reconnaître ses franchisés en tant qu'entrepreneur indépendant et ne devra pas créer directement ou indirectement de lien de subordination ;
- apporter à ses franchisés une formation initiale et leur apporter continuellement une assistance commerciale et/ou technique pendant toute la durée du contrat ;
- assurer à son franchisé la jouissance du savoir-faire transféré et/ou mis à sa disposition qu'il revient au franchiseur d'entretenir et de développer ;
- transférer et/ou mettre à disposition du franchisé le savoir-faire à travers des moyens adéquats d'information et de formation et contrôlera la bonne utilisation de ce savoir-faire par le franchisé ;
- encourager le retour d'information des franchisés afin de maintenir et de développer le savoir-faire transféré et/ou mis à disposition des franchisés ;
- utiliser tous les moyens raisonnables, au stade précontractuel, contractuel et post-contractuel, pour empêcher toute utilisation illicite du savoir-faire en particulier, par des réseaux concurrents qui pourraient porter préjudice aux intérêts du réseau ;
- consacrer les moyens financiers et humains appropriés pour la promotion de sa marque et pour la recherche et l'innovation permettant d'assurer le développement et la pérennité de son concept ;
- informer ses candidats franchisés et ses franchisés de sa politique de vente et de communication sur Internet ;
- chercher à préserver l'intérêt supérieur du réseau dans le développement de sa politique commerciale sur Internet.

Le Code de déontologie

4. Sélection des franchises

Le franchiseur sélectionne et n'accepte que les franchisés qui, d'après une enquête raisonnable, auraient les compétences requises (formation, qualités personnelles, capacités financières) pour l'exploitation de l'entreprise franchisée.

5. Contrat de franchise

5.1. Le contrat de franchise doit être en conformité avec le droit national, le droit communautaire et le Code de déontologie et ses annexes nationales.

5.2. Le contrat reflète les intérêts des membres du réseau de franchise, en protégeant les droits de propriété industrielle ou intellectuelle du franchiseur et en maintenant l'identité commune et la réputation du réseau de franchise (8).

5.3. Les franchiseurs remettront, par écrit, tous contrats et toutes conventions contractuelles gérant les relations franchiseur-franchisé rédigés dans la langue officielle du pays dans lequel le franchisé est établi, ou dans une langue que le franchisé déclare formellement comprendre des copies du contrat signé seront immédiatement remises au franchisé.

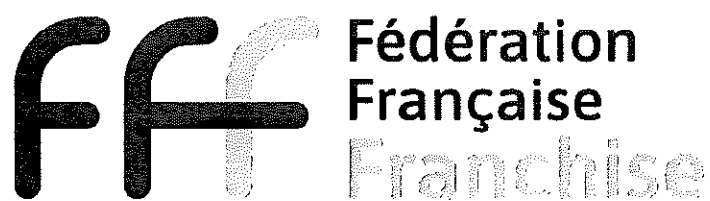
5.4. Le contrat de franchise définit sans ambiguïté les obligations et les responsabilités respectives des parties ainsi que toutes autres clauses matérielles de la collaboration.

5.5. Le contrat de franchise comprend au moins a minima les dispositions suivantes :

- les droits du franchiseur,
- les droits du franchisé,
- les droits de propriété intellectuelle du franchiseur sur les marques, enseignes, etc. devront être protégés pour une durée au moins aussi longue que celle du contrat de franchise conclu avec le franchisé,
- les biens et/ou services fournis au franchisé,
- les obligations du franchiseur (9) (12),
- les obligations du franchisé,
- les conditions financières pour le franchisé,
- la durée du contrat, fixée de façon à permettre au franchisé l'amortissement des investissements spécifiques à la franchise,
- les conditions de renouvellement du contrat incluant le préavis que chaque Partie doit respecter envers l'autre afin de l'informer de son intention de renouveler le contrat arrivé à son terme (10),
- les conditions dans lesquelles le franchisé a le droit de céder ou de transférer ses droits découlant du contrat et les conditions de préemption du franchiseur,
- les conditions d'utilisation par le franchisé des signes de ralliement de la clientèle appartenant au franchiseur : enseigne, marque, marque de service, logo et tous signes distinctifs,
- le droit du franchiseur de faire évoluer son concept de franchise,
- les clauses de résiliation du contrat,
- les clauses prévoyant la récupération par le franchiseur de tout élément corporel ou incorporel lui appartenant en cas de cessation du contrat (11).

6. Master franchise

Ce Code de déontologie ne s'applique pas aux relations entre le franchiseur et son master-franchisé. En revanche, il s'applique aux relations entre le master-franchisé et ses franchisés.



in    www.franchise-fff.com

Fédération Française de la Franchise - 29 boulevard de Courcelles - 75008 Paris Tél. : 01 53 75 22 25 - contact : Info@franchise-fff.com

CONSERVATION DES DONNÉES

- ****Limitation de la Conservation**** : Ne conserver les données personnelles que le temps nécessaire pour atteindre les finalités pour lesquelles elles ont été collectées. Par exemple, conserver les informations de réservation seulement jusqu'à la date de la réservation, à moins d'obtenir le consentement pour une durée plus longue.

DOCUMENTATION ET CONFORMITÉ

- ****Registre des Activités de Traitement**** : Tenir un registre des activités de traitement des données personnelles pour démontrer la conformité avec les réglementations.

- ****Politique de Confidentialité**** : Développer et publier une politique de confidentialité claire et accessible pour informer les clients de leurs droits et des pratiques du restaurant en matière de protection des données.

En mettant en œuvre ces pratiques, un restaurant peut assurer la protection des données personnelles de ses clients et se conformer aux obligations légales en matière de protection des données.

- « Responsable de traitement » / « Co-responsable de traitement » : désigne les personnes qui déterminent ensemble les moyens et les finalités du Traitement.
- « Sous-traitant » : désigne la personne traitant des Données Personnelles pour le compte du Responsable du traitement, il agit sous l'autorité du Responsable du traitement et sur instruction de celui-ci.
- « Violation de Données Personnelles » : désigne une faille de sécurité qui entraîne accidentellement ou illicitement l'accès à ou la destruction, la perte, l'altération, la divulgation non autorisée de Données Personnelles transmises, stockées ou traitées.

II. OBLIGATIONS GENERALES DES PARTIES

1. OBLIGATIONS COMMUNES

Les Parties s'engagent notamment à :

- Respecter la réglementation en vigueur applicable aux Traitements de Données Personnelles et, en particulier, le Règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, applicable à compter du 25 mai 2018 (le « RGPD ») et la loi « Informatique et libertés » n°78-17 du 6 janvier 1978 modifiée ;
- Respecter le principe de licéité du traitement prévu à l'article 6 du RGPD ;
- Veiller, au préalable et pendant toute la durée du Traitement, au respect des obligations prévues par le RGPD de la part de l'autre Partie ;
- Traiter les Données Personnelles conformément aux finalités du Traitement détaillées en Appendice 1 ;
- Garantir la confidentialité des Données Personnelles traitées dans le cadre du présent Accord ;
- Prendre en compte les principes de protection des données dès la conception (privacy by design) et de protection des données par défaut (privacy by default) ;
- Désigner un interlocuteur privilégié, celui-ci devant être doté de l'expérience, de la compétence, de l'autorité et des moyens nécessaires à l'exercice de sa mission ;
- Collaborer de bonne foi, notamment en communiquant à l'autre Partie tous les documents, renseignements et informations nécessaires ou demandés pour permettre d'assurer la conformité du Traitement ;
- Faire leur affaire de la tenue du registre des activités de traitement en leur qualité respective de Responsable de traitement.

2. OBLIGATIONS SPÉCIFIQUES DU FRANCHISÉ

Il est expressément convenu entre les Parties que dans le cadre de cette responsabilité conjointe, le Franchisé s'engage à :

- Communiquer au Franchiseur sous 3 jours et pas courrier électronique à [adresse email à compléter] toute demande d'exercice de droit qui pourrait lui être adressée.
- Informer les Clients de l'existence du traitement informatisé de leurs Données Personnelles par lui et/ou par le Franchiseur, d'obtenir leur consentement, de les informer de leurs droits, et de la finalité dudit traitement, à savoir notamment la sollicitation commerciale, offres promotionnelles, informations sur les produits, statistiques ; de manière générale à produire toutes les mentions obligatoires requises par la réglementation.

3. OBLIGATIONS SPÉCIFIQUES DU FRANCHISEUR

Il est expressément convenu entre les Parties que dans le cadre de cette responsabilité conjointe, le Franchiseur s'engage à :

- Assurer le rôle de point de contact unique afin de faciliter l'exercice des droits des Personnes concernées, conformément aux dispositions de la réglementation applicable.
- S'assurer que les Personnes concernées puissent se voir communiquer les grandes lignes du présent Accord.

Les violations visées ci-dessus seront notifiées selon les modalités prévues au présent article.

1. NOTIFICATION AUPRÈS DES SERVICES DE LA CNIL

Les Parties notifient la violation de données dans les soixante-douze (72) heures au plus tard après en avoir pris connaissance auprès des services de la CNIL, à moins que la violation en question ne soit pas susceptible d'engendrer un risque pour les droits et libertés des Personnes concernées.

Lorsque cette notification ne pourra être réalisée dans le délai de soixante-douze (72) heures, les Parties présenteront des motifs de retard légitimes et valables.

La notification contient a minima :

- La description de la nature de la Violation de Données Personnelles y compris, si possible, les catégories et le nombre approximatif de Personnes concernées par la violation et les catégories et le nombre approximatif d'enregistrements de Données Personnelles concernés ;
- Le nom et les coordonnées du délégué à la protection des données ou d'un autre point de contact auprès duquel des informations supplémentaires peuvent être obtenues ;
- La description des conséquences probables de la Violation de Données Personnelles ;
- La description des mesures prises ou que le Responsable du traitement propose de prendre pour remédier à la Violation de Données Personnelles, y compris, le cas échéant, les mesures pour en atténuer les éventuelles conséquences négatives.

Dans la mesure où il ne serait pas possible de fournir l'ensemble de ces informations de façon simultanée, les informations pourront être raisonnablement communiquées de manière échelonnée sans retard indu.

La notification est accompagnée de toute documentation utile afin de permettre d'apprécier la violation.

Avant envoi, la notification effectuée par le Franchisé est soumise à validation du Franchiseur.

2. COMMUNICATION AUX PERSONNES CONCERNÉES

Les Parties communiquent également la Violation de Données Personnelles à la Personne concernée dans les meilleurs délais, lorsque cette violation est susceptible d'engendrer un risque élevé pour les droits et libertés d'une personne physique.

La communication à la Personne concernée décrit, en des termes clairs et simples, la nature de la Violation de Données Personnelles et contient a minima :

- La description de la nature de la Violation de Données Personnelles y compris, si possible, les catégories et le nombre approximatif de Personnes concernées par la violation et les catégories et le nombre approximatif d'enregistrements de Données Personnelles concernés ;
- Le nom et les coordonnées du délégué à la protection des données ou d'un autre point de contact auprès duquel des informations supplémentaires peuvent être obtenues ;
- La description des conséquences probables de la Violation de Données Personnelles ;
- La description des mesures prises ou que le Responsable du traitement propose de prendre pour remédier à la Violation de Données Personnelles, y compris, le cas échéant, les mesures pour en atténuer les éventuelles conséquences négatives.

Les moyens et le contenu de la communication seront déterminés conjointement par les Parties.

VII. RESPONSABILITE

Les Parties doivent s'acquitter de leurs obligations respectives telles qu'énoncées au sein du présent Accord, de la Loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978 modifiée et du RGPD.

Étant donné la nature des activités respectives des Parties, des risques associés à ces activités et la contrepartie que chaque Partie retire de l'Accord, il est convenu que les risques y afférent seront répartis comme suit.

APPENDICE 1

DESCRIPTIF DES TRAITEMENTS CONJOINTS

La présente Appendice concerne uniquement les Traitements suivants :

TRAITEMENT	RÔLE DU FRANCHISEUR	RÔLE DU FRANCHISÉ
Gestion des données Clients, promotion et vente des Produits conformément aux stipulations du Contrat	Responsable de traitement (RT)	Responsable de traitement (RT)
Gestion des demandes d'exercice des droits issus du RGPD et de la loi « Informatique et libertés »		

RESPONSABLE DE TRAITEMENT	
Dénomination	Topaze 26
N°RCS	848460432
Adresse	Chemin du petit Montalivet – MONTÉLÉGER
Téléphone	
Adresse mail	

DÉLÉGUÉ À LA PROTECTION DES DONNÉES	
Nom Prénom	
Adresse	
Téléphone	
Adresse mail	

RESPONSABLE CONJOINT	
Dénomination	
N°SIRET	
Code NAF	
Adresse	
Téléphone	
Adresse mail	

FINALITÉS CONJOINTES	
Finalité 1	Gestion des données clients
Finalité 2	La gestion des demandes de droits issus du RGPD et de la Loi Informatique et Libertés

DESTINATAIRES ET SOUS-TRAITANTS DES DONNÉES	
Sous-traitant 1	
Détail	
Adresse	
Sous-traitant 2	
Détail	
Adresse	

TRANSFERT HORS UE			
Destinataires	Pays	Type de garanties	Lien vers le doc

ANNEXE 9 : COORDONNÉES DES DIFFÉRENTES RAFFINERIES

RAFFINERIE ST MARCEL LÈS VALENCE

2 RUE TOPAZE 26320 ST MARCEL-LÈS-VALENCE

mounierjeanpierre26@gmail.com

raphaelsch3153@gmail.com

p.costechareyre@kappa.com

ghislainecostechareyre@gmail.com

RAFFINERIE MACON

259 CHEMIN DE LA CROIX SACCARD 71000 MACON

Pascal Duchambon : rockinghouse1@gmail.com

RAFFINERIE TOURNON SUR RHÔNE

95 ROUTE DE LAMASTRE 07300 TOURNON SUR RHÔNE

Philippe Granger : phiphigranger@gmail.com

Jules Granger : jules.granger@yahoo.fr

Emilien Vergne : pricefactory38@orange.fr

RAFFINERIE ITTEVILLE

RD 31 ZONE COMMERCIALE INTERMACHE LES BACHES 91760 ITEVILLE

francoisboudon@orange.fr

boudon.alice@gmail.com

laraffinerieitteville@gmail.com

RAFFINERIE BELLEY

Zone industrielle de Coron 01300 BELLEY

Laurent Gonod : l.gonod@ituna.pro

RAFFINERIE DE MONTÉLIMAR

493 AVENUE DES CASERNES 26200 MONTÉLIMAR

arhancetjoce

lyn@gmail.com

Ramalo220971@gmail.com