

OBJECTIFS DU PARTENARIAT INTERENTREPRISES

Logique offensive, → acquérir des avantages concurrentiels (réduction de coûts, recherche de synergies,...)

Logique plus défensive → faire face aux évolutions du marché.

MISE EN ŒUVRE DE PARTENARIATS INTERENTREPRISES

Le contrat de partenariat est une forme de coopération qui permet aux entreprises signataires de s'engager autour d'un projet commun. Avantages du contrat : chaque entreprise reste une entité juridique **autonome**, **souplesse** dans la formalisation de leurs obligations réciproques, le contrat est un **outil juridique dynamique**.

✗ **Le contrat de franchise (forme de partenariat qui repose sur un contrat)**

D'un point de vue juridique, on peut définir la franchise comme un accord par lequel une entreprise, le franchiseur, accorde à une autre, le franchisé, le droit d'exploiter un savoir-faire dans le but de commercialiser sous une enseigne commune des types de produits et/ou services déterminés.

Obligations du franchisé	Obligations du franchiseur
▪ Appliquer la politique commerciale du franchiseur ; ▪ Approvisionner son magasin et le gérer conformément aux instructions du franchiseur ; ▪ Payer un droit d'entrée au franchiseur et lui verser une redevance proportionnelle au chiffre d'affaires réalisé.	▪ Développer le savoir faire du franchisé (assistance technique et commerciale, formation du personnel, conseils juridiques,...) ; ▪ Réserver au franchisé l'exclusivité de la distribution que une zone géographique déterminée si cela est prévu dans le contrat ; ▪ Mettre à disposition du franchisé un nom commercial, d'un logo, d'une marque.

- Avantages pour le franchiseur → développer rapidement un réseau de distribution avec un minimum d'investissements / Avantage pour le franchisé → limiter ses risques en s'appuyant sur la réputation, la compétence et les conseils du franchiseur.

✗ **Le contrat de concession (forme de partenariat qui repose sur un contrat)**

C'est un contrat par lequel un concédant, titulaire d'une marque ou d'une enseigne, s'engage vis-à-vis d'un concessionnaire à lui vendre de manière exclusive ses biens, sur un territoire donné, en contrepartie de quoi le concessionnaire s'oblige à les distribuer de manière exclusive en respectant la politique commerciale définie par le concédant.

Obligations du concédant	Obligations du concessionnaire
▪ Garantir l'exclusivité de revente dans un secteur géographique déterminé ; ▪ Donner aux concessionnaires le droit d'usage de l'enseigne ; ▪ procurer une assistance technique aux concessionnaires	▪ quota d'achats mensuel ou annuel ; ▪ application des méthodes de vente et de publicité du concédant ; ▪ obligation de non-concurrence à l'égard des autres concessionnaires.

✗ **Le GIE (forme de partenariat qui repose sur la création d'une structure juridique)**

Le Groupement d'Intérêt Economique (GIE) est une structure juridique, à mi-chemin entre l'association et la société, permettant à des entreprises indépendantes et déjà constituées de **mettre en commun des moyens afin de réaliser l'objet déterminé par ses membres et de favoriser leur développement**.

Le but du groupement n'est pas de réaliser des bénéfices pour lui-même, mais de rendre un service au moindre coût à ses membres.