

Pourquoi les entreprises nouent-elles des partenariats ?

Moyen pour l'entreprise de réduire la concurrence et de s'y adapter, renforcer ses avantages concurrentiels, réduire l'incertitude d'un environnement mondialisé, partager les coûts et les risques avec ses partenaires, accroître son pouvoir de négociation auprès des fournisseurs, réaliser des économies d'échelle, accéder à de nouveaux marchés, profiter des compétences de ses partenaires.

Comment nouer des partenariats ?

Une coopération contractuelle qui repose sur l'existence d'un contrat entre les partenaires (comme le contrat de sous-traitance ou le contrat de franchise),

Créer une structure juridique spécifique pour répondre à un besoin d'association plus étroite

Le contrat de franchise

La franchise est un contrat par lequel une personne, appelée le franchiseur, accepte de mettre à la disposition d'une autre personne, appelée le franchisé, sa marque, ses procédés de fabrication, ses produits, moyennant une redevance.

Obligations du franchiseur : La loi Doubin organise les relations précontractuelles → fournir à tout candidat à la franchise un document lui permettant de s'engager en toute connaissance de cause. Il doit transmettre son savoir-faire, ne pas diffuser son savoir-faire à l'extérieur du réseau des membres de sa franchise, ne pas s'immiscer dans la gestion du franchisé, respecter l'éventuelle clause d'exclusivité territoriale accordée à son franchisé.

Obligations du franchisé : Le franchisé doit payer un droit d'entrée et une redevance périodique, respecter les instructions données par le franchiseur sur les méthodes de vente, obligation de discrétion et de non-divulgateion de savoir-faire, respecter l'éventuelle clause de non-concurrence.

Avantages pour les parties : le franchiseur peut développer son réseau de vente sans avoir à financer de lourds investissements, le franchisé bénéficie de la notoriété du franchiseur, des opérations marketing qu'il développe, des aides techniques et mercatiques, d'une assistance à la gestion tout en restant indépendant juridiquement.

Le groupement d'intérêt économique (GIE)

Le GIE est une personne morale, distincte de ces membres.

Le but du GIE est de faciliter ou de développer l'activité économique de ses membres. Pour cela, il exerce une activité économique auxiliaire à celle de ses membres : il permet à ses membres de réaliser des actions communes en matière commerciale (actions de promotion, études de marché...) ou de recherche, par exemple.

Le GIE n'a pas pour but de faire des bénéfices pour lui-même.