

Chapitre 11 Les partenariats contractuels

Les entreprises cherchent des solutions afin d'être plus performantes et d'optimiser leur efficacité.

Juridiquement, le partenariat, à travers des structures commerciales ou productives réglementées, permet aux entreprises d'allier compétences et ressources pour se développer.

Les entreprises peuvent conclure des partenariats avec d'autres entreprises tels que le contrat de franchise et le contrat d'entreprise (sous-traitance), dès lors que ces accords ne conduisent pas à une entente illicite ou un abus de position dominante.

Le partenariat comporte trois spécificités :

- Chaque partenaire conserve son autonomie
- Chaque partenaire doit contribuer à la réalisation de l'objectif fixé
- Tous les partenaires ont un ou des objectifs communs.

Un partenariat doit être formalisé par un contrat déterminant les rôles, responsabilités et participations financières de chaque partenaire de manière claire et précise.



À retenir !

1. La sous-traitance

- **Un entrepreneur peut**, pour des raisons qui lui sont propres (manque de matériel, de compétences, surcharge de travail...) **déléguer tout ou partie d'une commande à une autre entreprise.**
On parle alors de sous-traitance. La sous-traitance implique donc **l'intervention de trois parties et la conclusion d'au moins deux contrats d'entreprise :**
 - Le premier entre le maître d'ouvrage et l'entrepreneur principal,
 - et le second pour le contrat de sous-traitance conclu entre l'entrepreneur principal et le sous-traitant.
- **Le contrat d'entreprise**, appelé aussi contrat de prestation de service, est une convention par laquelle une personne s'oblige contre rémunération à exécuter un travail de façon indépendante.
 - **D'un côté**, un client, aussi appelé **le maître d'ouvrage**, commande un travail (conseil, nettoyage, formation...).
 - **De l'autre**, un prestataire, aussi appelé **entrepreneur**, le réalise. Le contrat indique clairement ce qui doit être réalisé, sur une durée donnée.

Le sous-traitant élabore un service ou un produit dont les **caractéristiques sont conformes aux consignes données** par le donneur d'ordre. C'est ce qui le diffère de la simple vente de fournitures.

- **On parle de sous-traitance de capacité** lorsqu'elle est utilisée par une entreprise qui n'arrive plus à assurer ses commandes, et de **sous-traitance de spécialité** lorsqu'une entreprise ne possède pas le savoir-faire nécessaire pour assurer ses commandes
- Le contrat de sous-traitance présente des avantages et des limites :
 - Avantages

- **Pour le donneur d'ordre** : bénéficiaire de flexibilité pour faire face à un surplus de demande que ses capacités de production ne lui permettrait pas d'absorber (sous-traitance de capacité) et de profiter de l'expertise de son sous-traitant dans un élément de sa production pour lequel il ne dispose pas des compétences nécessaires en interne (sous-traitance de spécialité)
- **Pour le sous-traitant** : travailler de façon régulière avec des entreprises dont les attentes sont précisément définies par contrat, sans avoir à négocier les contenus et les prix des prestations pour chaque contrat.
- **Limites**
 - Ce type de partenariat connaît certaines limites pour le donneur d'ordre. En effet, en sous-traitant :
 - **le donneur d'ordre devient dépendant** de son sous-traitant et perd de l'indépendance sur son processus de production : en termes de qualité, de délais de livraison ou d'innovation des produits ou services proposés sur lesquels le donneur d'ordre perd une partie de son contrôle.
 - **L'expertise du sous-traitant** peut devenir indispensable au donneur d'ordre, et lui donner un pouvoir de négociation susceptible de fragiliser le donneur d'ordre.

2. Le contrat de franchise

La franchise, contrat du droit commercial par lequel une entreprise indépendante « le franchiseur », concède à un autre entreprise indépendante « le franchisé », le droit d'utiliser tout ou une partie des droits incorporels lui appartenant (nom commercial, marques, licences), généralement contre le versement d'un pourcentage sur son chiffre d'affaires ou d'un pourcentage calculé sur ses bénéfices

- Dans le cadre de la franchise, une première entreprise, appelée le franchiseur, accorde à une autre entreprise, le franchisé, le **droit de commercialiser des types de produits et/ou services en échange d'une compensation financière, appelée redevance**.
- **Cet accord permet au franchisé** d'utiliser un nom, une marque, une organisation ou une décoration de locaux, l'approvisionnement de certains produits ou services etc., et de plus de bénéficier d'un savoir-faire et d'une assistance commerciale. En échange, le franchisé doit verser un droit d'entrée dans le réseau de franchise et une redevance, en général sous la forme d'un pourcentage de son chiffre d'affaires, au franchiseur.
 - La franchise est présente dans de **nombreux secteurs** :
 - L'alimentaire (ex. : les marques du groupe Carrefour),
 - L'automobile (Éléphant bleu, Speedy, ou Norauto),
 - Le prêt-à-porter (Kiabi, Etam, Celio, Esprit...),
 - La beauté (Yves Rocher, l'Onglerie),
 - La restauration (McDonald's, Pizza Hut, Brioche dorée...)
 - Et l'hôtellerie. La plupart des contrats de franchise sont conclus pour une durée déterminée.
- **Conclu entre deux entreprises indépendantes**, ce partenariat présente des avantages et des limites pour chacune des deux parties :
- **Avantages**

- **Pour le franchiseur** : mettre en place un réseau grâce auquel il pourra commercialiser ses signes distinctifs, son savoir-faire dans la production ou la distribution de biens et services
- **Pour le franchisé** : créer son entreprise en toute indépendance, bénéficier de l'expérience et de l'expertise du franchiseur, de la structure de son réseau, de ses conseils et de son accompagnement lors du lancement de l'activité et pendant toute la durée du contrat.

- **Limites**

Ce contrat de partenariat comporte néanmoins certaines limites financières et suppose le respect de certaines règles :

- **En effet, pour le franchisé** : intégrer un réseau de franchise à un coût (droit d'entrée et redevances) plus élevé que lors de la création d'une entreprise.
- De plus, le contrôle mis en place par le franchiseur limite les actions du franchisé en matière de communication, de choix de produits, d'aménagement...

3. La concession exclusive

Le contrat de concession lie un fournisseur (le concédant) à un revendeur (le concessionnaire) dans le cadre d'un réseau de distribution.

- Ce contrat commercial implique une activité d'achat et de vente : le concessionnaire, commerçant indépendant, achète les produits du fournisseur concédant, qu'il revend ensuite à sa clientèle ; la rémunération est souvent fixée sous la forme d'une commission. Sinon, elle résulte de la marge qu'il fait sur la revente.
- **Les obligations du concessionnaire**
 - Il s'engage à ne s'approvisionner qu'auprès du concédant.
- **Les obligations du concédant**
 - Le concédant doit respecter une exclusivité de fourniture du concessionnaire : il s'engage à ne vendre ses produits qu'au concessionnaire sur une zone déterminée.
 - Il peut mettre à disposition du concessionnaire son savoir-faire original. Il doit lui fournir une assistance permanente.

4. Les obligations des parties dans un contrat de partenariat

Les contrats de partenariats permettent aux cocontractants de préciser les modalités de leurs engagements respectifs et réciproques dans le cadre de leur coopération.

- **Par le contrat de franchise**, le franchiseur s'engage :
 - **A mettre à la disposition** du franchisé son enseigne, ses signes distinctifs, son savoir-faire, mais aussi à l'accompagner dans son entreprise par des formations ou des aides dans la gestion de son entreprise.
 - **En contrepartie de ces engagements**, le franchisé s'oblige à payer les redevances fixées par le contrat, à respecter un approvisionnement exclusif auprès du franchiseur. La loyauté doit présider à l'exécution du contrat par le franchisé, ce qui engage en outre le franchisé à ne pas divulguer le savoir-faire du franchiseur.
- **Dans le contrat de sous-traitance**, donneur d'ordre et sous-traitant :

- **S'engagent réciproquement** à verser les sommes prévues et selon les modalités fixées dans le contrat pour le donneur d'ordre, et à réaliser les prestations définies dans le respect du cahier des charges annexé au contrat pour le sous-traitant.