



stéphaneplaza
immobilier

CONTRAT DE FRANCHISE

STEPHANE PLAZA IMMOBILIER - Le Bourget

SOMMAIRE

DEFINITIONS	9
ARTICLE 1 – CONTENU DU CONTRAT	20
1-1 Concession de franchise	20
1-2 Caractère spécifique de la concession de franchise	20
ARTICLE 2 – DUREE	20
2-1 Définition de la durée	20
2-2 Principe de renouvellement	20
2-3 Absence de droit au renouvellement.....	20
ARTICLE 3 – MARQUE – DROITS DE PROPRIETE INTELLECTUELLE	21
3-1 Obligations du Franchiseur	21
3-2 Obligations du Franchisé	21
3-2-1 Evolution de la Marque	21
3-2-2 Usage de la Marque.....	22
3-2-3 Développement de la notoriété de la Marque	23
3-2-4 Atteintes à l'usage de la Marque.....	23
3-2-5 Enseignes	24
3-2-6 Vitrines	24
3-2-7 Charte Graphique et Supports de Communication et Papeterie commerciale	24
(i) Obligation de respecter la Charte Graphique	24
(ii) Approvisionnement pour la conception des Supports de Communication et de la Papeterie commerciale	24
(iii) Approvisionnement auprès du Franchiseur, de tous fournisseurs référencés par le Franchiseur ou de tous fournisseurs au choix du Franchisé pour la fabrication des Supports de Communication et de la Papeterie commerciale.....	25
(iv) Evolution de la Charte Graphique	25
3-2-8 Affichage de la qualité de commerçant indépendant	25
ARTICLE 4 – MISE A DISPOSITION DU SAVOIR-FAIRE.....	26
4-1 Formation	26
4-1-1 Formation au Savoir-Faire	26
(i) Obligations du Franchiseur	26

(ii)	Obligations du Franchisé	26
(iii)	Obligations du cessionnaire	26
4-1-2 Formation continue au Savoir-Faire	27
(i)	Obligations du Franchiseur.....	27
(ii)	Obligations du Franchisé	27
4-2 Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER	27
4-2-1 Formalisation du Savoir-Faire	27
4-2-2 Evolution du Savoir-faire	28
4-3 Image de l'Agence	28
4-3-1 Agencement et la décoration de l'Agence	28
4-3-2 Approvisionnement du Franchisé en mobilier	29
4-3-3 Evolution de l'image de la Marque et de la Charte d'aménagement	30
4-4 Assistance commerciale et appui permanent	30
4-4-1 Intranet	30
4-4-2 Assistance informatique	31
4-4-3 Données	31
4-4-4 Pack digital	37
4-4-5 Animation du Réseau	39
4-4-6 Visites et enquêtes	39
ARTICLE 5 – EXPLOITATION DE L'AGENCE	40
5-1 Respect de l'image de la Marque et du Savoir-Faire	40
5-1-1 Respect général de l'Image de la Marque et du Savoir-Faire	40
5-1-2 Vente et promotion des ventes	41
(i)	Opérations promotionnelles	41
(ii)	Publicité sur le lieu de vente (P.L.V.) / Information sur le lieu de vente (I.L.V.)	42
(iii)	Programmes musicaux et / ou audiovisuels et musiques et / ou messages d'attente	
	42	
(iv)	Marketing olfactif	42
(v)	Programme de fidélisation de la clientèle	43
(vi)	Proposition à la clientèle des services dans le cadre du mandat exclusif	43
5-2 Exploitation de l'Agence	43
5-2-1 Autorisations administratives	43

5-2-2 Respect des obligations légales, réglementaires et normes contractuelles	43
(i) Obligation générale : respect de toutes obligations légales et réglementaires.....	43
(ii) Obligations particulières relatives à l'activité d'agent immobilier.....	44
(iii) Respect des normes contractuelles	45
(iv) Respect de la réglementation relative à la protection des données personnelles des salariés du Franchisé.....	45
(v) Audits sur l'activité de Transaction, Gérance locative et de Syndic de copropriété 45	
(vi) Audits sur la cohérence entre la déclaration du chiffre d'affaires du Franchisé et son chiffre d'affaires encaissé.....	46
(vii) Conséquence d'un manquement du Franchisé aux obligations légales, réglementaires et conventionnelles et aux usages professionnels	46
5-2-3 Enregistrement des biens.....	46
5-2-4 Comptabilité	47
5-2-5 Personnel	47
5-2-6 Assurances	47
5-2-7 Promotion et vente des Services par Internet.....	48
5-2-7-1 Site Internet du Franchisé.....	48
5-2-7-2 Site internet de tiers	49
5-2-7-3 Réseaux sociaux.....	49
5-2-8 Transmission des informations	49
5-2-9 Règles de bonne conduite.....	51
5-2-10 Activité	53
5-2-11 Autorisation de fixer, de reproduire et de diffuser et d'exploiter l'image de l'Associé et les images représentant l'intérieur et l'extérieur de l'Agence.....	53
5-2-12 Bibliothèque d'actes juridiques	54
5-2-13 Fournisseurs référencés	54
ARTICLE 6 – SERVICES	54
ARTICLE 7 - DISPOSITIONS FINANCIERES	55
7-1 Redevance forfaitaire initiale	55
7-2 Redevances	55
7-2-1 Redevance de Savoir-Faire	55

7-2-2 Redevance d'assistance	56
7-2-3 Redevance de Marque.....	56
7-3 Dispositions générales	57
7-3-1 Prélèvement automatique	57
7-3-2 Intérêts de retard - Déchéance du terme – Frais de recouvrement.....	57
7-3-3 Frais de transport et de séjour	58
7-3-4 Compensation / Exception d'inexécution.....	58
7-3-5 Imprévision	58
ARTICLE 8 – INDEPENDANCE DU FRANCHISE.....	58
ARTICLE 9 – CARACTERE PERSONNEL DU CONTRAT DE FRANCHISE..	59
ARTICLE 10 – AGREEMENT	60
10-1 Notifications	60
10-2 Agrément du successeur.....	61
10-3 Droit de préemption du Franchiseur	62
ARTICLE 11 – RESILIATION.....	63
11-1 Résiliation du Contrat par le Franchiseur	63
11-1-1 Résiliation sans mise en demeure préalable.....	63
11-1-2 Résiliation avec mise en demeure préalable	64
11-2 Résiliation du Contrat par le Franchisé	65
11-3 Astreinte	66
11-4 Indemnité.....	66
ARTICLE 12 – NON CONCURRENCE ET NON AFFILIATION	66
12-1 Pendant l'exécution du Contrat : non-concurrence	66
12-2 Après la cessation des effets du Contrat : non-affiliation	66
ARTICLE 13 – CONFIDENTIALITE	67
ARTICLE 14 – PRESCRIPTION ABREGEED	68
ARTICLE 15 – OBLIGATIONS DES PARTIES A LA CESSATION DU CONTRAT	68
15-1 Cessation de l'usage de la Marque, des Droits de Propriété Intellectuelle et du Savoir-Faire	68
15-2 Paiement des sommes restant dues au Franchiseur	70

15-3 Paiement des sommes dues au Franchiseur au titre des honoraires perçus après la cessation des effets du Contrat	70
15-4 Cessation de l'usage du Logiciel - Utilisation des données	70
ARTICLE 16 – DIVISIBILITE.....	71
ARTICLE 17 – TOLERANCE.....	71
ARTICLE 18 – DONNEES PERSONNELLES DU FRANCHISE ET DE L'ASSOCIE COLLECTEES DANS LE CADRE DE LA CONCLUSION DU CONTRAT	71
ARTICLE 19 – LOI APPLICABLE – LANGUE DU CONTRAT	72
ARTICLE 20 – COMPETENCE.....	72
II – CONDITIONS PARTICULIERES COMPORTANT LES DESIGNATIONS AINSI QUE LES DEROGATIONS AUX CONDITIONS GENERALES ISSUES DE LA NEGOCIATION CONDUITE ENTRE LES PARTIES	72
ARTICLE 21 – DESIGNATION DE L'AGENCE	72
ARTICLE 22 – DATE D'EFFET DU CONTRAT	74
ARTICLE 23 – DATE D'OUVERTURE DE L'AGENCE ET DELAI D'EXECUTION DES TRAVAUX ET DE LA POSE DE L'ENSEIGNE	74
ARTICLE 24 – CONDITIONS FINANCIERES DU CONTRAT	74
24-1 Redevance forfaitaire initiale	74
24-1-1 Montant initial	74
24-1-2 Montant en cas de cession.....	74
24-2 Redevances	75
24-2-1 Redevance de Savoir-Faire.....	75
24-2-1-1 Montant.....	75
24-2-1-2 Date d'entrée en redevance	75
24-2-1-3 Exigibilité, Modalités de facturation et de règlement.....	75
(i) Paiement de la redevance minimum.....	75
(ii) Redevance proportionnelle	76
(iii) Régularisation annuelle	76
24-2-2 Redevance d'assistance	76
24-2-2-1 Montant.....	76
24-2-2-2 Date d'entrée en redevance	77

24-2-2-3 Exigibilité, Modalités de facturation et de règlement.....	77
(i) Paiement de la redevance minimum.....	77
(ii) Redevance proportionnelle	77
(iii) Régularisation annuelle.....	77
24-2-3 Redevance de Marque.....	78
24-2-3-1 Montant.....	78
24-2-3-2 Date d'entrée en redevance	78
24-2-3-3 Exigibilité, Modalités de facturation et de règlement.....	79
(i) Paiement de la redevance minimum.....	79
(ii) Redevance proportionnelle	79
(iii) Régularisation annuelle.....	79
24-3 Formation.....	79
24-4 Redevance d'abonnement au Pack digital	80
24-5 Indexation.....	80
24-5-1 Indice du coût de la construction	80
24-5-2 Indice Syntec.....	80
ARTICLE 25 – SIGNATURE ELECTRONIQUE DU DIP ELECTRONIQUE ...	81
ARTICLE 26 – DECLARATIONS COMPLEMENTAIRES DU FRANCHISE ...	81
ARTICLE 27 - DEROGATIONS LIEES A L'EMPLACEMENT DE L'AGENCE	83
ARTICLE 28 – CLAUSE RESOLUTOIRE.....	83

ENTRE LES SOUSSIGNEES :

La société **STEPHANE PLAZA FRANCE**, Société par Actions Simplifiée au capital de 3.137.254,90 €, dont le siège social est sis 100 rue Martre – 92110 Clichy, inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés de Nanterre, sous le numéro 803 291 418, représentée par Monsieur Patrick-Michel de LUSIGNY, Président, dûment habilité aux fins des présentes,

Ci-après dénommée « Le Franchiseur »,

D'UNE PART,**ET**

Le « Franchisé » ci-après désigné :

La société Franchisée est déjà constituée au moment de la signature du Contrat :

Le Franchisé est la société CIEL IMMO, Société par actions simplifiées, au capital de 2 000 €, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Nanterre sous le numéro 840 457 931, dont le siège social est sis à 17 rue Marcel Cerdan 92300 Levallois-Perret, représentée aux présentes par Monsieur Charon Charles Jeganathan en sa qualité de Président, et disposant de tous pouvoirs à l'effet des présentes.

ET

L'« Associé » ci-après désigné :

Monsieur Charon Charles Jeganathan né le 27/03/1985 à Jaffna (Sri Lanka), de nationalité Française, et demeurant au 3 rue Charles Emilie Paris 93350 Le Bourget, Célibataire.

Monsieur Ratnakumar Lalithan né le 22/07/1984 à Jaffna (Sri Lanka), de nationalité Sri Lankaise, et demeurant au 22 bis rue de la Petite Sente 95440 Ecouen, Célibataire.

L'Associé et le Franchisé s'engagent conjointement et solidairement dans l'exécution des obligations pesant sur eux au titre du présent contrat.

Cette clause serait réputée non écrite dès lors que le Franchisé demeurerait la personne physique désignée ci-dessus, en l'absence d'exercice ou d'exercice régulier de la faculté de substitution. Les obligations du Contrat relatives à l'Associé s'appliqueraient, s'il y a lieu, au Franchisé.

Ci-après dénommés indifféremment « *le Franchisé* » ou « *l'Associé* », agissant conjointement et solidairement,

D'AUTRE PART,

Dénommés ensemble « Les Parties » ou individuellement « une Partie »,

IL EST PREALABLEMENT EXPOSE CE QUI SUIT :

DEFINITIONS

Agence	Le local commercial à partir duquel le Franchisé exercera son activité et désigné par son adresse à l'article 21 du Contrat.
Agent Immobilier	Désigne le Franchisé qui exerce une activité d'agent immobilier à la signature du Contrat.
Analyse du profil personnel	L'analyse du profil personnel que le Franchisé s'engage à passer et à faire passer à l'ensemble de son personnel, dans les conditions de l'article 5-2-5, qui décrit le comportement d'une personne en situation professionnelle, et qui est déterminante du respect de l'image de la Marque, véhiculée par le comportement professionnel des salariés du Franchisé.
Ancien Agent Immobilier	Désigne le Franchisé qui a exercé une activité d'agent immobilier préalablement à la signature du Contrat.
Architecte	L'architecte ou les architectes référencés à titre exclusif par le Franchiseur et qui réalisera(ont) les plans d'aménagement de l'Agence.
Base de Données	La base de données est constituée de l'ensemble des Données collectées à la fois par le Franchisé et le Franchiseur.
Charte d'aménagement	Le document contenant l'ensemble des normes techniques et architecturales ainsi que les préconisations d'agencement de l'Agence nécessaires au maintien de l'image de la Marque telles que définies par le Franchiseur dans le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et que le Franchisé devra respecter, et qui varient selon la typologie de l'Agence telle que définie dans la Charte d'aménagement (Agence existante, nouvelle Agence ou une Agence sans vitrine). Le Franchisé devra respecter les obligations relatives au type d'agence qu'il exploite.
Charte Graphique	Ensemble des normes et caractéristiques de l'ensemble des éléments graphiques permettant l'identification visuelle de la Marque et de l'Agence par les tiers.
Conseiller Immobilier	Désigne le Franchisé qui exerce ou a exercé une activité de négociateur, d'agent commercial, de responsable ou de directeur d'agence préalablement à la signature du Contrat.
Contrat	Le présent contrat dans son intégralité, en ce compris les annexes.
Créateur	Désigne le Franchisé qui n'exerçait pas d'activité d'agent immobilier préalablement à la signature du Contrat.

Cube	Elément du mobilier et de la décoration d'une agence spécifique au Réseau STEPHANE PLAZA IMMOBILIER défini dans la Charte d'aménagement et en permettant l'identification visuelle par les tiers.
Document d'Information Précontractuel ou DIP	Le document d'information précontractuel prévu par l'article L. 330-3 du Code de Commerce et remis au Franchisé au moins vingt (20) jours avant la signature des présentes.
Données	S'entend de toute donnée intégrée dans la base de données du Franchiseur et du Franchisé, qu'elle soit une Donnée à caractère personnel ou non.
Donnée(s) à caractère personnel ou DCP	S'entend de toute donnée qualifiée comme donnée à caractère personnel telle que définie par la réglementation en vigueur, savoir la loi informatique et liberté (loi 78-06 du 6 janvier 1978) et toute réglementation qui viendrait s'y substituer.
Enseigne	La Marque utilisée à titre d'enseigne, s'entendant uniquement comme le support matériel du droit d'enseigne.
Intranet	Le site internet propre au Réseau auquel le Franchisé aura accès dans le cadre de l'exploitation de l'Agence, et dont les fonctionnalités et modalités d'accès sont définies dans le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.
Logiciel	Le(s) logiciel(s) informatique(s) que le Franchiseur prescrira au Franchisé d'utiliser pour couvrir les principaux besoins de l'exploitation de l'Agence sous l'Enseigne dans les conditions précisées à l'article 4-2 du Contrat.
Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER	Tous supports contenant des normes, méthodes et outils élaborés par le Franchiseur pour l'exploitation de la franchise et constituant l'expression et la formalisation du Savoir-Faire ou à tout le moins l'identification de la partie du Savoir-Faire à laquelle le Franchisé doit avoir accès pour l'exploitation de l'Agence.
Marque	<p>Désigne :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la marque française « STEPHANE PLAZA IMMOBILIER » déposée auprès de l'INPI le 8 juillet 2013 par Monsieur Stéphane PLAZA et enregistrée sous le numéro 4020283 dans les classes 16, 28, 35, 36, 38 et 41. <p>Cette marque a été cédée à la société SP HOLDING, société immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 802 799 106, par un contrat de cession de marque signé le 04 juillet 2014, publié au BOPI n°2014-34.</p> <ul style="list-style-type: none"> - la marque semi-figurative française « STEPHANE PLAZA IMMOBILIER » déposée auprès de l'INPI le 26 janvier 2016

	<p>par la société SP HOLDING et enregistrée sous le numéro 4243683 dans les classes 16, 35, 36, 38 et 41 ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - la marque semi-figurative française « STEPHANEPLAZA IMMOBILIER » déposée auprès de l'INPI le 26 janvier 2016 par la société SP HOLDING et enregistrée sous le numéro 4243682 dans les classes 16, 35, 36, 38 et 41 ; - la marque semi-figurative française « STEPHANEPLAZA IMMOBILIER » déposée auprès de l'INPI le 26 janvier 2016 par la société SP HOLDING et enregistrée sous le numéro 4243685 dans les classes 16, 35, 36, 38 et 41. <p>Le Franchiseur dispose de droits sur ces marques au titre d'un contrat d'apport en jouissance de marques signé avec la société SP HOLDING le 27 juin 2014.</p> <ul style="list-style-type: none"> - toute autre marque sur laquelle le Franchiseur serait titulaire de droits et qu'il déciderait d'utiliser pour modifier la marque « STEPHANE PLAZA IMMOBILIER » ci-dessus pour l'exploitation de tout ou partie du Réseau, selon les modalités définies à l'article 3-2-1 du Contrat. <p>A ce titre, le Franchisé accepte expressément que le Franchiseur puisse, pendant la durée du Contrat, faire évoluer la Marque, et par conséquent l'Enseigne, et s'engage en conséquence à procéder à l'ensemble des modifications relatives à l'exploitation de l'Agence qui seraient nécessitées par toute évolution de la Marque et de l'Enseigne, selon les modalités définies à l'article 3-2-1 du Contrat.</p>
Nom de domaine	<p>Le nom de domaine enregistré par le Franchiseur et loué au Franchisé par le Franchiseur, à titre de licence de nom de domaine pour l'exploitation du Site Agence.</p> <p>En contrepartie de l'exploitation du Nom de domaine, le Franchisé devra verser au Franchiseur une redevance mensuelle forfaitaire incluse dans la redevance d'abonnement au Pack digital et définie à l'article 24-4 du Contrat.</p> <p>Le Nom de domaine sera désigné par la Marque à laquelle sera associée la ville ou la désignation géographique de la partie de la ville où est implantée l'Agence. Le Nom de domaine sera enregistré et maintenu à ses frais par le Franchiseur. Le Franchisé reconnaît et accepte expressément que le propriétaire exclusif du Nom de domaine soit et reste le Franchiseur.</p>
Notification	Tout écrit adressé par l'une des Parties à l'autre, par lettre recommandée avec accusé de réception ou par acte extrajudiciaire. La date de la Notification est celle du dépôt de la lettre recommandée auprès des services postaux, ou celle de l'acte extrajudiciaire. L'emploi du verbe

	<p>« Notifier » avec une majuscule désigne le fait pour une Partie d'effectuer une Notification au sens du Contrat.</p> <p>Si la Notification effectuée par le Franchiseur au Franchisé porte sur une proposition de modification du Contrat, celle-ci sera réputée agréée par le Franchisé, à défaut de réponse négative dans les quinze (15) jours calendaires de la date de la Notification.</p>
Pack digital	Ensemble de services multimédias dématérialisés fournis par le Franchiseur pour l'animation, la communication et la promotion de l'image du Réseau dans les conditions de l'article 4-4-4.
Papeterie commerciale	Ensemble des papiers à lettre, courriers, factures, bons de commandes, bons de livraisons, devis, enveloppes, cartes de visites ou autres documents similaires comportant l'en-tête du Franchisé et utilisés par lui dans le cadre de ses correspondances ou échanges commerciaux, devant être conformes à la Charte Graphique.
Propriété Industrielle ou Intellectuelle	Droits de propriété ou d'usage du Franchiseur, portant sur tous signes distinctifs, dessin, image, logo, représentation graphique, musicale, olfactive associée à la Marque, sur toute œuvre sur laquelle la Marque serait apposée ou à laquelle elle serait associée.
Ouverture d'Agence	<p>La première date de survenue de l'un ou l'autre des événements suivants :</p> <p>Ouverture au public de l'Agence ou première utilisation de la Marque et/ou des éléments distinctifs de l'Enseigne ou du Réseau (ce qui inclut par exemple la publication d'une annonce).</p>
Réseau	Réseau des agences en France distribuant les Services sous l'Enseigne, décrit dans le DIP, ces agences étant exploitées en propre ou en franchise dans le cadre d'un contrat liant la personne physique ou morale exploitante au Franchiseur.
Responsable	Personne, quel que soit son statut juridique ou social (gérant, mandataire, salarié ou autre) qui sera en charge de la gestion opérationnelle quotidienne de l'Agence, dans l'hypothèse où le Franchisé consacrerait son activité professionnelle exclusive à l'exploitation outre de l'Agence, d'une autre agence sous l'Enseigne.
Savoir-Faire	Ensemble secret, substantiel, c'est-à-dire significatif et utile au Franchisé, et identifié, des connaissances pratiques non brevetées mises au point par le Franchiseur et formalisé notamment dans le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et les supports de la formation prévue à l'article 4-1-1 du Contrat, documents en permettant l'identification, et mis à la disposition du Franchisé au moyen notamment de la formation prévue à l'article 4 -1-1 du Contrat et de la remise du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.

Les Parties conviennent expressément que le Savoir-Faire mis à disposition, et qui ne constitue pas une promesse de réitération par le Franchisé d'un succès qui aurait été éprouvé par le Franchiseur, lequel succès est d'abord fonction de l'investissement personnel du Franchisé dans l'exploitation de son Agence, n'est pas un ensemble d'éléments qui seraient individuellement inconnus ou impossibles à obtenir par le Franchisé, ou procurant individuellement ou ensemble un avantage concurrentiel, mais qu'il s'agit d'un ensemble de moyens, notamment commerciaux, techniques ou organisationnels que le Franchisé n'aurait pas pu acquérir aussi facilement et immédiatement par lui-même.

Le Franchisé reconnaît que le Franchiseur a mis à sa disposition son expérience, comme celle que ses actionnaires indirects ont pu acquérir du fait de leur investissement ancien dans le secteur des services immobiliers, et notamment tant celle de M. Stéphane PLAZA que celle de MM. Patrick-Michel de LUSIGNY et Bernard de CREMIERS, dans l'assemblage et la mise en œuvre des connaissances et techniques d'exploitation de l'Agence.

Le Franchisé, après avoir pris connaissance des principales caractéristiques du savoir-faire dont le test a été mené par la SOCIETE DES AGENCES PARISIENNES, considère que le Savoir-Faire ne lui était pas directement accessible et qu'il aurait dû exposer des investissements significatifs et poursuivre des recherches personnelles significatives pour y accéder.

En ce sens, le Franchiseur lui permet d'y accéder immédiatement. C'est ainsi que le Savoir-faire est tant secret que substantiel. Le Franchisé déclare ainsi expressément que c'est cet assemblage qui lui est directement utile, lui permettant de disposer des outils nécessaires à la prestation des Services, sans que le Franchisé n'exige une originalité des éléments composant le Savoir-Faire ni de celui-ci dans son ensemble, pas plus qu'il n'exige que ce Savoir-Faire lui procure un avantage concurrentiel. Le Franchisé considère que le Savoir-Faire du Franchiseur doit être apprécié seulement globalement, et non élément par élément.

La société **STEPHANE PLAZA FRANCE**, créée à Paris (75) le 2 juillet 2014, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Nanterre sous le numéro 803 291 418, a conçu et formalisé le concept **STEPHANE PLAZA IMMOBILIER**.

Le concept **STEPHANE PLAZA IMMOBILIER** a été exploité par la SOCIETE DES AGENCES PARISIENNES, créée à Paris (75) le 03 mars 2015, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 809 789 621, société co-contrôlée jusqu'au 30 décembre 2017 par la société **STEPHANE PLAZA FRANCE** au sens de l'article L.233-3 du Code de commerce, à Paris au sein de l'Agence située 25 rue des 3 bornes – 75011 Paris, à compter de mai 2015 et à constitué l'établissement pilote qui a permis de tester le Savoir-Faire que le Franchiseur avait formalisé en vue de son test.

Par ailleurs, certains licenciés de la Marque ont participé au test de

plusieurs éléments du Savoir-Faire, suivant des contrats spécifiques conclus avec le Franchiseur.

Ainsi le concept STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et le Savoir-Faire ont été testés depuis mai 2015. Le Franchisé considère que la durée, les circonstances et résultats de l'expérimentation du Savoir-Faire sont suffisants pour que le Savoir-Faire soit considéré par lui comme éprouvé. Dès lors, il estime que ce Savoir-Faire, ensemble avec la mise à disposition de la Marque, des signes distinctifs et la prestation de l'assistance, causent valablement le Contrat.

Le Savoir-Faire concerne les seuls services de transaction. Il consiste en particulier dans :

- l'aménagement d'une agence immobilière sans l'Enseigne (travaux, ameublement, identité visuelle) ;
- la réception de la clientèle de l'Agence ;
- la définition d'un concept commercial autour des valeurs de la Marque ;
- les outils digitaux mis à la disposition du Franchisé pour l'exploitation de l'Agence ;
- le marketing des Services ;
- un mandat de vente exclusif ;
- la mise en place de modules dématérialisés de formation continue des agents immobiliers :
 - o savoir découvrir le client, son projet, son environnement ;
 - o savoir prendre en compte les facteurs émotionnels qui sous-tendent la relation immobilière ;
 - o rendre les clients compétents en immobilier pour les amener à prendre les meilleures décisions pour eux-mêmes ;
- la conception d'un outil en ligne de tri permettant le classement par pertinence des annonces immobilières en fonction de l'expression des besoins du client ;
- la définition de la Charte d'aménagement, de la Charte Graphique, de la charte informatique.

Sont expressément exclus du Savoir-Faire les Services suivants :

- o Gérance locative ;
- o Syndic de copropriété ;
- o Transaction sur fonds de commerce et sur baux commerciaux ;
- o Courtage en crédit immobilier ;
- o Courtage en assurance.

Services	<p>Les services listés ci-dessous, ou ceux qui seraient inclus ultérieurement dans la liste des Services que le Franchisé s'engage à proposer dans l'Agence :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Transaction immobilière : intermédiation en location immobilière, saisonnière ou non, en nu ou en meublé, et en achat / vente de biens immobilier anciens et neufs, entrants ou non dans le cadre de dispositifs dits de « défiscalisation ». <p>Les services listés ci-dessous, ou ceux qui seraient inclus ultérieurement dans la liste des Services que le Franchisé pourra proposer dans l'Agence :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gérance locative ; - Syndic de copropriété ; - Transaction sur fonds de commerce et sur baux commerciaux ; <p>et à titre accessoire aux activités ci-dessus :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Indication, intermédiation et courtage en crédit immobilier uniquement lorsqu'ils sont accessoires et en liaison directe avec l'activité de Transaction ou de Gérance locative - Indication, intermédiation, courtage en assurance uniquement lorsqu'ils sont accessoires et en liaison directe avec l'activité de Transaction ou de Gérance locative <p>Sont expressément exclus des Services les services suivants, que le Franchisé ne pourra en aucun cas proposer, et que l'Associé ne pourra prêter sous l'Enseigne :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marchands de biens immobiliers et promotion immobilière ; - Tous autres services immobiliers non définis comme autorisés.
Site Agence	Le site Internet que le Franchisé s'engage à louer dans les conditions de l'article 5-2-7 du Contrat, en vue de diffuser les Services, qui doit être conforme à la Charte Graphique et conçu selon l'ergonomie et le plan défini par le Franchiseur, et qui sera désigné et accessible par le Nom de domaine.
Site Internet	Le site Internet exploité par le Franchiseur et accessible à l'adresse www.stephanepiazimmobilier.com et à toute adresse qui viendrait la remplacer.
Supports de Communication	Ensemble des éléments de communication, de promotion et d'information sur le lieu de vente, physiques ou numériques, destinés à la communication auprès de la clientèle ou de tiers, tels que, de manière non exhaustive, vitrophanies, Enseigne(s), roll up, kakémonos, stickers, plaquettes, emballages et sacs portant la Marque, flyers, leaflet, livrets d'accueil clients et devant être conformes à la Charte Graphique.

Terme	Date à laquelle le Contrat cessera d'être en vigueur s'il n'est pas renouvelé ou s'il n'est pas préalablement résilié, quel que soit l'auteur ou la cause de la résiliation.
--------------	--

PREAMBULE

Monsieur Stéphane PLAZA exerce l'activité d'agent immobilier et d'animateur de plusieurs émissions relatives notamment à l'immobilier, sur la chaîne de télévision M6. Il a déposé son nom à titre de Marque et a cédé celle-ci à la société SP HOLDING, laquelle a fait apport de la jouissance de la Marque au Franchiseur.

Le Franchiseur est titulaire de droits sur les supports formalisant le Savoir-Faire.

Le Franchisé, séduit par le concept STEPHANE PLAZA IMMOBILIER, et souhaitant bénéficier de la Marque et de la mise à disposition du Savoir-Faire, s'est porté candidat pour l'exploiter.

C'est la raison pour laquelle les parties se sont rapprochées et sont convenues de conclure le Contrat de franchise devant gouverner leurs relations contractuelles.

Le Franchisé et l'Associé reconnaissent n'avoir pas connu, avant de signer le Contrat, le Savoir-Faire pris dans sa globalité, et en général ce qui est nécessaire à la prestation des Services sous l'Enseigne, et reconnaissent en conséquence apprendre du Franchiseur ce qui est nécessaire à l'exercice de cette activité dans le cadre de la présente concession de franchise.

Le Franchisé déclare et reconnaît qu'il a eu le temps nécessaire pour réfléchir et se faire conseiller par tout professionnel compétent, et notamment par tout expert-comptable et/ou avocat de son choix, avant la signature du Contrat. Il reconnaît en outre avoir reçu, vingt (20) jours avant la signature du Contrat un Document d'Information Précontractuelle électronique conformément aux dispositions des articles L.330-3 et R.330-1 du Code de commerce, ainsi que le projet du Contrat.

Le Franchisé reconnaît ainsi :

- avoir reçu le DIP adressé par le Franchiseur par voie électronique, au format PDF, via le service offert par le site internet www.franchise-dip.fr, à la date et à l'adresse de courriel, qu'il déclare être la sienne et utiliser personnellement, mentionnées à l'article 25 des conditions particulières du Contrat ;
- avoir reçu sur le numéro de téléphone indiqué à l'article 25 des conditions particulières du Contrat le code de signature que lui a adressé www.franchise-dip.fr pour signer le DIP ;
- avoir utilisé personnellement ce code pour signer électroniquement le fichier PDF qui contient le DIP ;
- qu'est irréfragablement attachée à sa personne la signature électronique en cause ;
- qu'en cliquant sur le bouton signer, il a définitivement attaché la Signature Electronique au DIP reçu ;
- qu'il a été destinataire du DIP du Franchiseur, dans son entier, cette signature valant accusé de réception du DIP à la date de signature et parafe de chaque page, l'entier contenu du DIP lui étant dès lors opposable ;
- que la transmission électronique du fichier PDF du DIP signé réalisée au moyen du site www.franchise-dip.fr ou tout autre outil de signature électronique vaut en tout état de cause preuve, entre les Parties, de l'existence, de l'origine, de l'envoi, de l'intégrité et de l'horodatation du DIP qu'il a signé ;
- renoncer en conséquence à contester la recevabilité, l'opposabilité ou la force probante du DIP signé, sur le fondement de la nature électronique du DIP et de sa signature.

A ce titre, le Franchisé reconnaît qu'il a eu à sa disposition la liste des agences du Réseau et qu'il a eu la possibilité de les interroger sur les problèmes existants, ainsi que sur leurs résultats, ayant eu, en outre, le temps nécessaire pour réfléchir et se faire conseiller, notamment sur le sérieux du Franchiseur et ses qualités comme sur celles de la Marque.

Le Franchisé déclare en outre qu'il est un professionnel, titulaire d'une carte professionnelle d'agent immobilier mentions Transaction et / ou Gestion immobilière et / ou Syndic , délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie dont il dépend, ou si tel n'est pas le cas qu'il en a fait la demande, et qu'il a, à ce titre, le devoir de se renseigner et de mettre à profit la phase précontractuelle pour rechercher et obtenir toutes informations utiles à l'expression de son consentement plein, entier et éclairé au Contrat, cette possibilité lui ayant été ouverte sans restriction, qu'il ait choisi ou non de l'exercer pleinement.

Le Franchisé déclare, qu'il a :

- librement choisi de s'engager à devenir franchisé du Réseau ;
- qu'il n'est soumis à aucun engagement contractuel de quelque nature que ce soit qui l'empêcherait de conclure le Contrat, et notamment une clause de non-concurrence et / ou de non-affiliation post-contractuelle ;
- été interrogé par le Franchiseur sur l'existence de tels engagement et qu'il lui a répondu qu'ils étaient inexistants ;
- étudié le Contrat pour appréhender la portée des obligations souscrites, apprécier leurs contreparties, l'équilibre des obligations réciproques, le cas échéant pour les négocier avant de les accepter librement ;
- pris connaissance exacte de la portée de toutes ses clauses essentielles notamment celles visées dans le DIP, et de toute autre qu'il juge essentielle ;
- posé toute question pendant la phase précontractuelle sur tout point qui aurait une conséquence déterminante pour son consentement au Contrat ;
- effectué ou eu la possibilité d'effectuer une visite dans une des agences du Réseau ;
- a eu accès à une présentation du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et a ainsi pu apprécier les qualités essentielles du Savoir-Faire, qu'il a jugé propres à fonder une relation de concession de franchise ;
- a étudié personnellement son marché local ;
- identifié les entreprises concurrentes installées sur son marché local ;
- établi personnellement des projections d'activité et ses comptes prévisionnels, sans que le Franchiseur n'intervienne d'aucune manière dans l'établissement de ceux-ci et dans la détermination du chiffre d'affaires prévisionnel ni dans l'appréciation de leur caractère raisonnable, le silence qu'il aurait pu garder à réception des prévisionnels du Franchisé ne pouvant en aucun cas s'interpréter comme une validation de ceux-ci ;
- s'est renseigné sur les travaux de ville en cours ou envisagés pouvant affecter l'exploitation de l'Agence ;
- vérifié disposer des autorisations administratives requises pour mettre son local en conformité avec la Charte d'aménagement ;
- vérifié qu'il remplissait les conditions requises pour obtenir la carte professionnelle mentions Transaction et / ou Gestion immobilière et / ou Syndic nécessaires à l'exécution du Contrat ;
- préparé le financement des engagements financiers y étant liés ;
- calculé le besoin en fonds de roulement dont il a besoin et assuré le financement de ce besoin, disposant de la trésorerie à cet effet ;
- que toutes les déclarations qui précèdent sont exactes et circonstanciées, et qu'il les a prises après les avoir toutes vérifiées.

Par ailleurs, le Franchisé reconnaît expressément :

- que le Franchiseur ne lui a fait aucune promesse ou garantie, de quelque manière que ce soit, quant à la réalisation d'un volume de chiffre d'affaires, un volume de vente des Services ni quant au résultat d'exploitation tiré de l'exploitation de l'Agence et qu'il n'a pas déterminé son consentement au Contrat en fonction d'anticipation ou de garanties de chiffre d'affaires, de marge, de revenu ou de profit ;
- disposer des revenus suffisants pour répondre à l'ensemble des obligations financières auxquelles il est soumis en application du Contrat.

En conséquence, il a choisi librement de devenir franchisé du Réseau en toute connaissance de cause. Il effectue cette déclaration au vu des informations recueillies ou qu'il aurait dû recueillir au cours de la phase précontractuelle, après s'être assuré personnellement, comme doit le faire tout commerçant indépendant, de la faisabilité de son projet, de ses intérêts et capacités à mener à bien l'exploitation d'une agence sous l'Enseigne, tant sur le plan intellectuel et moral que sur le plan financier.

Le Franchisé reconnaît, du fait de son choix de signer le présent Contrat, être parfaitement informé que pour assurer le maintien du haut niveau de qualité auquel s'attendent les clients du Réseau comme pour assurer le développement et la préservation du renom de la Marque, il est essentiel qu'il accepte d'appliquer avec uniformité les politiques, normes, garanties, règles et procédures établies par le Franchiseur et donc se conformer en tout point au Savoir-Faire.

Le Franchisé se déclare, en conséquence, parfaitement informé des possibilités et des exigences de la formule de la franchise et maintient l'expression de son désir de bénéficié du Savoir-faire et de la Marque, et des avantages, mais aussi des sujétions, que représente la participation à un réseau de commerce organisé en franchise.

Le Franchisé reconnaît en outre prendre le risque de développer son activité commerciale sous sa seule responsabilité, mais selon les prescriptions liées à l'image de la Marque.

Le Contrat a pour objet de définir les droits et obligations réciproques existant entre le Franchiseur et le Franchisé et, d'une façon plus générale, entre le Franchiseur et le Réseau.

C'est dans ce contexte que le Franchisé et l'Associé ont, chacun pour ce qui le concerne, signé électroniquement le Contrat, conformément à la convention de preuve qu'ils ont souscrité préalablement et déclarent, chacun pour ce qui les concerne :

- avoir reçu le Contrat adressé par le Franchiseur par voie électronique, au format PDF, via le service offert par le site internet www.franchise-dip.fr, à la date et à l'adresse de courriel, qu'il a déclaré être la sienne et utiliser personnellement, mentionnées à l'article 25 des conditions particulières du Contrat ;
- avoir reçu sur le numéro de téléphone indiqué à l'article 25 des conditions particulières du Contrat le code de signature que lui a adressé www.franchise-dip.fr pour signer le Contrat ;
- avoir utilisé personnellement ce code pour signer électroniquement le fichier PDF qui contient le Contrat ;
- qu'en application de la convention de preuve conclue avec le Franchiseur, est irréfragablement attachée à sa personne la signature électronique en cause ;
- qu'en cliquant sur le bouton signer, il a définitivement attaché la Signature Electronique au Contrat reçu ;
- renoncer en conséquence à contester la recevabilité, l'opposabilité ou la force probante du Contrat signé, sur le fondement de la nature électronique du Contrat et de sa signature.

En conséquence et conformément au présent préambule qui traduit la commune intention des Parties, celles-ci entendent convenir de ce qui suit.

CECI EXPOSE, IL A ETE ARRETE ET CONVENU CE QUI SUIT :

**I – CONDITIONS GENERALES SOUMISES A LA DISCUSSION DES PARTIES
PREALABLEMENT A LA CONCLUSION DU CONTRAT**

ARTICLE 1 – CONTENU DU CONTRAT

1-1 Concession de franchise

Le Franchiseur concède au Franchisé, qui accepte, selon les termes et conditions du Contrat :

- le droit et l'obligation d'exploiter le Savoir-Faire,
- en bénéficiant pour l'exploitation du Savoir-Faire, de l'assistance du Franchiseur définie à l'article 4 ci-dessous,
- le droit d'usage de la Marque.

1-2 Caractère spécifique de la concession de franchise

La présente franchise est consentie spécifiquement pour l'Agence.

Dès lors, le Franchisé ne pourra ouvrir aucune autre agence sans signature préalable d'un contrat de franchise spécifique. Le Franchisé ne pourra en aucun cas déplacer ou transférer son activité dans un autre local ou site, sauf accord préalable et écrit du Franchiseur et établissement d'un avenant spécifique au Contrat.

L'Agence devra être affectée exclusivement à l'exploitation de la franchise.

ARTICLE 2 – DUREE

2-1 Définition de la durée

Le présent Contrat entre en vigueur à la date prévue à l'article 22 du Contrat.

La durée du présent Contrat est de cinq (5) années à compter de cette date.

Il restera en vigueur jusqu'au Terme, date à laquelle il cessera de produire ses effets, à moins d'être résilié préalablement, quel que soit l'auteur ou la cause de cette résiliation.

2-2 Principe de renouvellement

Le Contrat ne pourra se renouveler tacitement.

2-3 Absence de droit au renouvellement

Les relations des Parties prendront fin de plein droit au Terme du Contrat, sans indemnité aucune de part ni d'autre et sans formalité à la charge de l'une ou de l'autre des Parties.

ARTICLE 3 – MARQUE – DROITS DE PROPRIETE INTELLECTUELLE

3-1 Obligations du Franchiseur

3-1-1 Le Franchiseur est titulaire de droits sur la Marque lui permettant de conférer un droit d'usage au Franchisé dans le cadre du Contrat.

A titre d'obligation essentielle, le Franchiseur accorde au Franchisé le droit d'usage de la Marque à titre d'Enseigne pour la prestation des Services au sein ou à partir de l'Agence selon le Savoir-Faire et dans le cadre du strict respect des dispositions du Contrat.

Les informations relatives à la Marque figurent dans le DIP qui a été remis au Franchisé.

3-1-2 Le Franchiseur garantit au Franchisé la seule existence de la Marque.

Le Franchiseur déclare que la Marque, au moment de la conclusion du Contrat, ne fait l'objet d'aucune cession, totale ou partielle, ni engagement au titre d'une quelconque sûreté, tel un nantissement spécial ou général.

Le Franchiseur se porte fort du renouvellement de l'enregistrement de la Marque par le propriétaire de la Marque dans l'hypothèse où le dépôt viendrait à expiration pendant la période contractuelle. Le Franchiseur se porte fort de l'engagement du propriétaire de la Marque à ne pas renoncer aux effets de son dépôt sans le consentement exprès du Franchisé.

Le Franchiseur se porte fort du respect, par le propriétaire de la Marque, de la validité du Contrat, dans l'hypothèse où le propriétaire de la Marque exercerait son droit, durant la période contractuelle, de céder ses droits sur la Marque, de les apporter comme de réaliser toute opération qui aurait pour objet ou pour effet d'en opérer le démembrement ou le transfert de la propriété.

3-1-3 Le Franchiseur fournira au Franchisé la Charte Graphique de la Marque, que le Franchisé devra utiliser pour la prestation des Services et qu'il devra respecter strictement, c'est-à-dire qu'il ne pourra en aucun cas modifier.

Il fournira ainsi au Franchisé les éléments distinctifs indispensables à l'homogénéité du Réseau tels que les graphismes, logos, coloris, supports commerciaux et de communication et l'ensemble des éléments servant à l'identification de l'image du Franchisé.

La remise de la Charte Graphique sera effectuée par la remise au Franchisé d'une clé d'accès privée, matérialisée par un identifiant et un mot de passe, qui lui permettra de consulter la Charte Graphique via le Logiciel, Intranet ou un système informatique en permettant la consultation à distance, à titre de dépôt gratuit, et dont le Franchisé aura accusé réception.

3-2 Obligations du Franchisé

3-2-1 Evolution de la Marque

Le Franchisé reconnaît expressément le caractère évolutif de l'Enseigne, dont la politique de gestion et d'exploitation, comme l'image de la Marque, sont exclusivement définies par le Franchiseur, afin d'adapter le concept et le Savoir-Faire notamment, sans que cette liste ne soit exhaustive, au contexte économique et juridique. Le Franchisé reconnaît en conséquence le caractère évolutif de la Marque.

En conséquence, le Franchisé accepte et s'engage expressément à mettre en œuvre, dans le cadre de l'exécution du Contrat, toute évolution de la Marque et de l'Enseigne qui lui serait Notifiée par le Franchiseur, et ce, sans que cette évolution puisse constituer un motif de résiliation du Contrat aux torts du Franchiseur.

Le Franchisé disposera d'un délai de trois (3) mois à compter de la Notification de cette évolution de l'Enseigne pour procéder aux modifications impliquées, telles que notamment, modification de l'enseigne de l'Agence, de la Papeterie commerciale et des Supports de communication et de manière générale, de tout élément permettant l'identification visuelle du Réseau par les tiers, selon les modalités qui lui seront communiquées par le Franchiseur.

Par ailleurs, le Franchisé s'engage à informer la clientèle de l'Agence de l'évolution de l'Enseigne, selon les modalités qui lui seront communiquées par le Franchiseur.

3-2-2 Usage de la Marque

Le Franchisé s'oblige à utiliser exclusivement la Marque à titre d'Enseigne, à savoir comme support matériel du droit d'enseigne, pour diffuser les Services au sein ou à partir de l'Agence, conformément au Savoir-Faire. Aucune autre utilisation de la Marque ne peut être opérée.

Aucun service autre que les Services ne pourra être presté en utilisant la Marque et le Franchisé s'interdit d'utiliser toute autre marque pour désigner ou préster les Services. Ces obligations sont déterminantes du consentement du Franchiseur au Contrat.

Toutefois, le Franchisé a le droit d'utiliser la Marque aux fins de reproduction sur sa Papeterie commerciale et ses Supports de Communication en vue de la diffusion des Services dans le cadre du Contrat dans les conditions et selon les modalités définies à l'article 3-2-7 du Contrat, ainsi que sur tout véhicule que le Franchisé utiliserait pour l'exécution du Contrat. Le Franchisé devra toujours mentionner sa dénomination et les éléments de son identification.

Il est expressément précisé que tous signes distinctifs STEPHANE PLAZA IMMOBILIER restent la propriété inaliénable et indivisible du titulaire de la Marque et de ses ayants droits. Le Franchisé reconnaît au seul titulaire de la Marque le droit de déposer des déclinaisons de la Marque pour désigner d'autres catégories de produits ou services non couvertes par le Contrat notamment, ou, plus largement, tout produit ou service qu'il jugerait utile de désigner.

Le Franchisé reconnaît qu'il n'a acquis aucun droit, titre ou intérêt dans la Marque, à l'exception du droit de l'utiliser dans l'exploitation de la présente franchise. Il s'interdit en conséquence de déposer la Marque et/ou toutes marques contrefactrices, non distinctives et/ou susceptibles de prêter à confusion avec elle en France ou dans tout pays étranger, et ce même si les classes de dépôt sont différentes de celles retenues pour la Marque. De même, il s'interdit de déposer la Marque ou toute autre marque contrefactrice susceptible de créer un doute dans l'esprit des tiers, comme nom de domaine.

Le Franchisé s'interdit d'adoindre à la Marque toute autre marque, dénomination, logo ou signe distinctif quelconque, de modifier en quoi que ce soit son apparence, ses caractéristiques ou celles de la Papeterie commerciale et / ou des Supports de Communication associés à la Marque dont la conception a été réalisée par le Franchiseur.

Le Franchisé ne pourra en aucun cas concéder de quelque manière et à quelque titre que ce soit un quelconque droit à un tiers sur l'utilisation de la Marque et d'une manière générale sur tous emblèmes, modèles, sigles et signes distinctifs STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.

La Marque ne pourra en aucun cas figurer dans la dénomination sociale du Franchisé, être inscrite à une quelconque rubrique de son Registre du Commerce ou figurer sur le libellé de ses comptes bancaires, sous quelque forme que ce soit. Le Franchisé s'engage ainsi à toujours apparaître et agir sous sa propre dénomination sociale et à faire usage de la Marque dans le seul cadre et sous les restrictions du Contrat.

L'usage de la Marque consenti au Franchisé dans le cadre du Contrat n'emporte aucun droit général du Franchisé à utiliser le droit à l'image ou l'un quelconque des droits de la personnalité de Monsieur Stéphane PLAZA.

Le Franchisé s'interdit par conséquent d'utiliser des éléments (photos, films, visuels ...) liés à la personnalité de Monsieur Stéphane PLAZA autres que ceux qui seront mis à sa disposition par le Franchiseur et s'engage à respecter strictement les conditions définies par ce dernier pour leur utilisation.

Le Franchisé s'abstiendra également de créer toute confusion dans l'esprit des tiers entre sa propre exploitation et la personne de Monsieur Stéphane PLAZA.

L'ensemble des obligations de cette clause à la charge du Franchisé est au surplus souscrit par l'Associé qui s'y oblige, en se portant également fort de toute société commerciale ou tout groupement dans lequel il viendrait à participer, à quelque titre que ce soit.

Les dispositions du présent article, à l'exception du premier alinéa, continueront à produire effet, nonobstant la cessation du Contrat, pour quelque cause que ce soit, tant à l'endroit du Franchisé qu'à celui de l'Associé leur vie durant, qu'il agisse directement ou indirectement, quelle que soit sa qualité, tant en France que dans tout autre Etat.

3-2-3 Développement de la notoriété de la Marque

Le Franchisé s'engage à préserver et développer la réputation et la notoriété de la Marque. Il ne communiquera sur la Marque et sur son entreprise qu'en des termes positifs, en se conformant au Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER du Franchiseur et à l'image de la Marque que le Franchiseur aura définie.

Il s'interdit toute critique négative à l'endroit de la Marque, tout propos à caractère diffamatoire à l'endroit de la Marque, du Franchiseur et du Réseau. Le Franchisé s'engage dans les mêmes termes à respecter l'image de Monsieur Stéphane PLAZA. Toute violation de la présente clause constitue un manquement grave constitutif d'une tentative de déstabilisation du Réseau et justifie la résiliation sans préavis du Contrat aux torts du Franchisé dans les conditions définies à l'article 11-1-1 du Contrat.

Le Franchisé s'abstiendra de dire, de faire, ou, plus généralement, d'adopter une attitude qui serait de nature à nuire à l'image de la Marque et / ou à l'image de Monsieur Stéphane PLAZA, tant durant la période précontractuelle et contractuelle que pendant la période post-contractuelle.

3-2-4 Atteintes à l'usage de la Marque

Le Franchisé devra informer le Franchiseur sans aucun délai de toute atteinte à la Marque et/ou au concept STEPHANE PLAZA IMMOBILIER qui serait le fait d'un tiers et dont il aurait connaissance, ainsi que de l'usage par des tiers de toute autre marque, enseigne et/ou dénomination sociale susceptible de prêter à confusion avec la Marque. Il fournira au Franchiseur toutes les informations qu'il possédera sur de telles utilisations ou contrefaçons.

Par dérogation aux dispositions de l'article L.716-5 du Code de la propriété intellectuelle, le Franchiseur décidera seul de l'opportunité d'une action en contrefaçon. S'il juge une telle action

nécessaire, il en assumera le coût et recueillera le bénéfice des éventuels dommages et intérêts pouvant être obtenus.

En outre, chacune des parties aura la faculté de poursuivre tout tiers en concurrence illicite, déloyale ou parasitaire dans la mesure de son intérêt et à ses seuls frais, risques et profits. Le Franchisé s'oblige cependant à obtenir l'accord préalable et écrit du Franchiseur avant l'introduction de toute action.

3-2-5 Enseignes

Le Franchisé devra apposer en façade de son local une ou des Enseigne(s) à la Marque, selon la Charte d'aménagement.

Le Franchisé s'engage à faire le nécessaire en vue d'obtenir les autorisations administratives nécessaires à la pose de l'Enseigne. Le Franchiseur ne pourra être tenu responsable ni n'encourir aucun grief du fait de la non-obtention de ces autorisations, laquelle placerait le Franchisé en situation d'inexécution contractuelle.

3-2-6 Vitrines

Le Franchisé s'engage à respecter la Charte d'aménagement pour la réalisation de ses vitrines, qui sont déterminantes du respect de l'image de la Marque.

3-2-7 Charte Graphique et Supports de Communication et Papeterie commerciale

(i) Obligation de respecter la Charte Graphique

Afin de préserver l'identité de la Marque, et l'homogénéité de son image, le Franchisé reconnaît qu'il est nécessaire que l'ensemble des Supports de Communication et de la Papeterie commerciale comportent la Marque et respectent exactement la Charte Graphique qui y est afférente, ce à quoi il s'engage expressément.

(ii) Approvisionnement pour la conception des Supports de Communication et de la Papeterie commerciale

Afin d'assurer le respect de la Charte graphique, le Franchisé reconnaît qu'il est nécessaire que la conception de la Papeterie commerciale soit réalisée dans des conditions comparables et performantes, ce que seule une centralisation de ces tâches entre les mains du Franchiseur peut autoriser.

C'est pourquoi le Franchisé s'oblige à utiliser exclusivement la Papeterie commerciale mise à disposition par le Franchiseur sur l'Intranet et s'interdit d'y apporter des modifications.

A défaut, dans le cas où le Franchisé, pour quelque raison que ce soit procéderait lui-même, ou par l'intermédiaire d'un tiers, à la conception de la Papeterie commerciale, les documents en cause seront détruits, au seul préjudice du Franchisé.

Pour la conception des Supports de Communication, le Franchisé pourra au choix, utiliser les Supports de Communication conçus et mis à disposition par le Franchiseur ou recourir à tout fournisseur référencé ou non par le Franchiseur.

En cas de recours du Franchisé à un fournisseur (référencé ou non par le Franchiseur) pour leur conception, le Franchisé s'engage à ce que les Supports de Communication développés soient strictement conformes à la Charte Graphique communiquée par le Franchiseur ainsi qu'à l'image de la Marque.

Dans ce cadre, le Franchisé s'engage à faire préalablement et formellement agréer, par écrit, tout Support de Communication par le Franchiseur afin qu'il s'assure du respect de la Charte Graphique et de l'image de la Marque, le contrôle du Franchiseur ne portant que sur ces points. Aucune conception de Support de communication ne pourra être mise en œuvre par le Franchisé à défaut d'agrément préalable du Franchiseur, le silence gardé par le Franchiseur au-delà d'un délai de quinze (15) jours ouvrés suivant la communication par le Franchisé au Franchiseur du Support de communication envisagé valant agrément.

Par ailleurs, le Franchisé est en toute circonstance en sa qualité d'exploitant indépendant, seul responsable du respect de toutes réglementations qui lui seraient applicables.

(iii) Approvisionnement auprès du Franchiseur, de tous fournisseurs référencés par le Franchiseur ou de tous fournisseurs au choix du Franchisé pour la fabrication des Supports de Communication et de la Papeterie commerciale

Le Franchisé pourra faire fabriquer les Supports de Communication et la Papeterie commerciale utilisant les éléments de la Charte Graphique auprès de tout fournisseur référencé par le Franchiseur ou, le cas échéant, auprès du Franchiseur, le Franchiseur ne prenant à ce titre aucune obligation vis-à-vis du Franchisé, étant libre de référencer ou non tous fournisseurs, ainsi que de décider ou non de distribuer lui-même les Supports de Communication et/ou la Papeterie commerciale.

Le Franchisé pourra également faire fabriquer les Supports de Communication et la Papeterie commerciale utilisant les éléments de la Charte Graphique auprès de tout fournisseur de son choix, sous réserve que ces documents soient conformes à la Charte Graphique communiquée par le Franchiseur.

Le Franchisé s'engage dans ce cas à faire valider préalablement par écrit le bon à tirer et les tirages par le Franchiseur afin que ce dernier puisse s'assurer du respect de la Charte Graphique, lesquels seront réputés agréés par le Franchiseur en cas d'absence de réponse du Franchiseur dans un délai de quinze (15) jours ouvrés suivant la communication par le Franchisé des bons à tirer et des tirages au Franchiseur. En cas de défaut de conformité des Supports de Communication et/ou de la Papeterie commerciale reproduisant la Marque, ainsi fabriqués par un tiers non référencé par le Franchiseur, le Franchisé ne pourra en faire usage et sera tenu de les détruire à ses seuls frais, en supportant seul toute conséquence.

(iv) Evolution de la Charte Graphique

Le Franchiseur se réserve expressément le droit de modifier à tout moment la forme et/ou la présentation de tous éléments de la Charte Graphique, impliquant la modification des Supports de Communication et/ou de la Papeterie commerciale utilisant les éléments de la Charte Graphique.

Le Franchisé reconnaît expressément que l'Enseigne constitue un Support de Communication, parmi d'autres, susceptible d'être modifiée en cas d'évolution de la Charte Graphique.

Il Notifiera ces modifications au Franchisé, qui devra prendre toutes mesures nécessaires à leur application, en bénéficiant pour ce faire des préavis commerciaux d'usage.

3-2-8 Affichage de la qualité de commerçant indépendant

Conformément aux termes de l'article A 441-1 du Code de commerce, la dénomination STEPHANE PLAZA IMMOBILIER devra figurer sur les documents publicitaires, commerciaux ou sociaux du Franchisé, sans aucune exception, précédée des mots en caractère suffisamment

importants et apparents “Société [dénomination sociale du Franchisé] –commerçant indépendant, membre du réseau STEPHANE PLAZA IMMOBILIER”, de manière à ce qu’elle ne puisse être confondue avec le nom ou la dénomination propre du Franchisé qui sera toujours tenu de faire état de son propre nom et de sa propre adresse, en particulier dans tous les documents et papiers commerciaux, sociaux ou publicitaires.

Le nom ou la dénomination sociale du Franchisé devra apparaître sur tous les documents sociaux, commerciaux ou publicitaires de ce dernier, pour que les tiers ne puissent avoir aucun doute sur l’identité du propriétaire responsable de l’Agence du Franchisé et la nature de sa relation avec le Franchiseur.

Le Franchisé devra également apposer visiblement dans l’Agence et à l’extérieur de celle-ci, une affiche/plaque mentionnant son statut de Franchisé indépendant, par adjonction à son propre nom et à la Marque STEPHANE PLAZA IMMOBILIER, et dont le modèle pourra être fourni par le Franchiseur.

ARTICLE 4 – MISE A DISPOSITION DU SAVOIR-FAIRE

4-1 Formation

4-1-1 Formation au Savoir-Faire

(i) Obligations du Franchiseur

Le Franchiseur assurera la formation du Franchisé et du Responsable de l’Agence dans la connaissance du Savoir-Faire, selon les modalités définies dans le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.

Cette formation d’une durée de 10 (dix) jours consécutifs ou non consécutifs, se déroulera en tout lieu et aux dates désignées par le Franchiseur, et pourra prendre toutes formes définies par le Franchiseur.

Cette formation, non comprise dans la redevance forfaitaire initiale, est facturée selon les montants figurant à l’article 24-3 du Contrat.

(ii) Obligations du Franchisé

Le Franchisé convient qu’il est déterminant pour maîtriser le Savoir-Faire en vue de l’exploitation de l’Agence, de bénéficier de la ou les formation(s) mises au point par le Franchiseur.

L’exploitation de l’Agence ne pourra être confiée qu’à une personne ayant suivi la formation au Savoir-Faire.

Aussi, le Franchisé s’engage à suivre la ou les formation(s) telles que prévues à l’article 4-1-1 (i) ci-dessus. Il prend un engagement d’assiduité et s’oblige à faire le nécessaire pour assimiler, lors de cette ou ces formation(s), les éléments du Savoir-Faire sur lesquels il sera formé. Le Franchisé se porte fort du suivi par le Responsable de l’Agence de la ou des formation(s) ci-dessus définie(s).

(iii) Obligations du cessionnaire

En cas de cession de l’Agence sous quelque forme que ce soit, et notamment en cas de cession de fonds de commerce, ou de transfert de la majorité des parts ou actions de la société propriétaire de l’Agence dans le cadre des articles 9 et 10 du Contrat, il est expressément convenu que le

cessionnaire devra suivre la formation définie à l'article 4-1-1 du Contrat et selon les modalités définies aux article 4-1-1 (i) et (ii) et 24-3 du Contrat ainsi que par le Franchiseur ou celles, y compris de tarifs, qui seraient en vigueur dans le Réseau à la date de la cession. Le Franchisé se porte fort du respect de cet engagement par le cessionnaire.

4-1-2 Formation continue au Savoir-Faire

(i) Obligations du Franchiseur

Le Franchiseur pourra proposer au Franchisé et à ses salariés des stages de formation continue mis au point ou sélectionnés par ses soins. Cette formation continue est destinée à permettre au Franchisé et à ses salariés de s'adapter et de mettre en œuvre toute évolution du Savoir-Faire.

Les stages de formation continue porteront sur les thèmes définis par le Franchiseur et qu'il communiquera au Franchisé. Ces stages se dérouleront en tous lieux et dates fixés par le Franchiseur, et pourront prendre la forme de formation à distance, telle qu'une formation e-learning.

(ii) Obligations du Franchisé

Le Franchisé s'engage à assister au programme de formation continue proposé par le Franchiseur pour lequel le coût maximum par journée de formation et par personne formée est défini à l'article 24-3 du Contrat. Le Franchisé se porte fort du respect du suivi par le Responsable et ses salariés de la formation continue ci-dessus définie.

4-2 Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER

4-2-1 Formalisation du Savoir-Faire

Le Franchiseur a mis au point un Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER qui constitue la formalisation écrite du Savoir-Faire et permet son identification.

Le Franchisé reconnaît que le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER a, à son égard, force contractuelle. Le contenu du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER constitue un ensemble de normes qu'il s'engage à appliquer strictement.

Il devra appliquer tout le Savoir-Faire et uniquement le Savoir-Faire communiqué par le Franchiseur pour l'exploitation de l'Agence. Il ne pourra s'en écarter sans autorisation écrite préalable du Franchiseur.

Pour faire bénéficier le Franchisé des évolutions du Savoir-Faire, les différents éléments du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER seront, si cela apparaît nécessaire au Franchiseur, actualisés et adaptés périodiquement par le Franchiseur qui informera le Franchisé de toutes les adaptations du Savoir-Faire, selon les modalités de son choix.

Le Franchisé reconnaît expressément au Franchiseur des droits d'auteur réservés sur le contenu du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER. Toute copie partielle ou totale du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER constitue une contrefaçon.

Le Franchisé reconnaît l'extrême confidentialité de tous les éléments du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER, auxquels s'appliquera la clause de confidentialité inclue à l'article 13 du Contrat. Il s'interdit ainsi toute copie ou toute transmission, sous quelque forme que ce soit, de tout ou partie du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER à des tiers non autorisés sans avoir reçu préalablement une autorisation écrite du Franchiseur.

La remise du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER sera effectuée par la remise d'une clé d'accès privée qui lui permettra de consulter le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER via un système informatique en permettant la consultation à distance, à titre de dépôt gratuit.

Il est expressément précisé que le Franchiseur conserve la propriété exclusive du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et des supports accessibles ainsi que de l'identifiant. Le Franchisé, qui agit dans ce cadre en tant que dépositaire au sens des articles 1915 et suivants du Code civil, est tenu de conserver tant le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER que les clés d'accès au Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et d'en assurer la garde en y apportant les mêmes soins que ceux qu'il apporte dans la garde des choses qui lui appartiennent.

Le défaut de prise de mesures propres à assurer la confidentialité du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et des clés d'accès au Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER, et son utilisation par le seul Franchisé, comme leur communication ou celle du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER à tout tiers constitue une violation de la clause de confidentialité stipulée à l'article 13 ci-dessous.

A la fin du Contrat, les clés d'accès du Franchisé lui permettant de consulter le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER seront automatiquement supprimées par le Franchiseur.

4-2-2 Evolution du Savoir-faire

Le Savoir-faire a un caractère évolutif. Le Franchisé reconnaît et accepte expressément le caractère intrinsèquement évolutif du Savoir-Faire. Il s'engage en conséquence à appliquer immédiatement toute modification apportée par le Franchiseur, qui pourra seul introduire une modification du Savoir-Faire.

Le Franchisé reconnaît expressément que la définition du Savoir-Faire ainsi que de ses évolutions appartient au seul Franchiseur. Le Franchisé s'engage en conséquence à appliquer toute évolution du Savoir-Faire qui lui serait communiquée par le Franchiseur.

Le Franchisé reconnaît que le Franchiseur a seul la maîtrise de l'évolution du Savoir-Faire. Il admet que cette évolution peut comprendre l'adjonction éventuelle de nouveaux Services. En cas d'adjonction de nouveaux services, il s'engage à les proposer à sa clientèle.

4-3 Image de l'Agence

4-3-1 Agencement et la décoration de l'Agence

La construction de la notoriété de l'Enseigne nécessite une standardisation de l'image de la Marque. C'est pourquoi l'architecture et la décoration de l'Agence doivent répondre à des normes spécifiques définies par le Franchiseur auxquelles le Franchisé est tenu de se conformer. Le Franchiseur communiquera au Franchisé la Charte d'aménagement STEPHANE PLAZA IMMOBILIER que le Franchisé s'engage à respecter pour l'aménagement de l'Agence.

Le Franchisé s'engage à faire le nécessaire en vue d'obtenir les autorisations administratives nécessaires au démarrage des travaux, étant ici rappelé que l'Agence devra ouvrir au public dans un délai de 4 (quatre) mois à compter de la date d'effet du Contrat. Le Franchiseur ne pourra être tenu responsable ni n'encourir aucun grief du fait de la non-obtention de ces autorisations, laquelle placerait le Franchisé en situation d'inexécution contractuelle.

En vue d'assurer l'homogénéité du Réseau, de son identité et de sa réputation le Franchisé s'engage à recourir exclusivement à l'Architecte pour la réalisation des plans d'adaptation de la Charte d'aménagement au local et les plans d'exécution des travaux, et à respecter les plans établis par celui-ci.

Le Franchisé pourra recourir, pour l'exécution des travaux, au maître d'œuvre référencé par le Franchiseur, le Franchiseur ne prenant à ce titre aucune obligation vis-à-vis du Franchisé, étant libre de référencer ou non tous maîtres d'œuvre, ou au maître d'œuvre de son choix.

Le Franchisé sera libre du choix des entreprises intervenantes pour l'exécution des travaux.

Tous les frais d'agencement, d'aménagement et de décoration de l'Agence, et d'une manière générale tous les frais liés aux travaux nécessaires pour son ouverture et son exploitation, y compris les honoraires de l'Architecte, du maître d'œuvre et des entrepreneurs seront engagés et supportés par le Franchisé.

Le Franchisé assume seul la responsabilité de la réception globale des travaux. Le Franchiseur ne saurait encourir aucune responsabilité du fait des travaux réalisés conséutivement à l'intervention de l'Architecte, du maître d'œuvre ou des entreprises, lesquels sont les seuls contractants du Franchisé.

Le Franchiseur vérifiera que les travaux effectués sont absolument conformes à l'identité visuelle d'une Agence sous l'Enseigne avant le démarrage de l'exploitation, soit à distance soit par une visite du Franchiseur ou de tout tiers qu'il aurait mandaté.

Le Franchisé adressera au Franchiseur toute photographie de l'extérieur et de l'intérieur de l'Agence afin de permettre au Franchiseur de s'assurer de la conformité de l'Agence à l'image de la Marque.

Cette vérification ne porte que sur cet aspect et n'emporte aucune validation ou assurance des travaux effectués et de leur conformité aux règles de l'art.

L'Agence ne pourra être ouverte au public si elle ne respecte pas les prescriptions de la Charte d'aménagement. Dans ce cas, le Franchisé, devra entreprendre tous travaux rectificatifs dans les plus brefs délais, afin de respecter le délai maximum d'exécution des travaux défini à l'article 23 du Contrat.

4-3-2 Approvisionnement du Franchisé en mobilier

Le Franchisé reconnaît et accepte que la franchise STEPHANE PLAZA IMMOBILIER suppose une standardisation de l'image de la Marque. Le Franchisé s'engage à ce que l'agencement intérieur et extérieur de l'Agence respecte la décoration spécifique du Réseau et à se mettre en harmonie avec les normes fixées par le Franchiseur en utilisant le Cube spécifiquement conçu pour l'Enseigne. La Charte d'aménagement et l'agencement se caractérisent par une architecture et un code couleurs spécifique, dans lesquels le Cube s'insère selon une disposition établie.

Pour ces raisons, et puisqu'il est indispensable au maintien de l'identité de la Marque, et conçu spécialement pour être associé à l'exploitation de celle-ci, le Franchisé s'oblige à s'approvisionner exclusivement auprès du Franchiseur ou des fournisseurs référencés par le Franchiseur pour l'acquisition du Cube, aux conditions générales et particulières de vente et au tarif en vigueur chez le Franchiseur ou le(s) fournisseur(s) référencé (s), le cas échéant, à la date de la commande.

Les autres éléments nécessaires à l’agencement et la décoration de l’Agence autres que le Cube pourront être acquis par le Franchisé auprès de tout fournisseur de son choix, aux conditions générales et particulières de vente et au tarif en vigueur chez le(s) fournisseur(s) choisi(s), à la date de la commande. Dans cette hypothèse, le Franchisé s’engage toutefois à respecter les prescriptions définies par le Franchiseur dans la Charte d’aménagement.

4-3-3 Evolution de l'image de la Marque et de la Charte d'aménagement

Le Franchisé reconnaît l’importance et la nécessité de l’adaptation de l’image de la Marque et du Réseau à l’évolution du marché et de la clientèle. Il reconnaît en conséquence la nécessité d’avoir à procéder à des modifications des aménagements intérieurs et extérieurs de l’Agence qui résulteraient d’une évolution de l’image de la Marque et de la Charte d’aménagement postérieure à l’agencement initial de l’Agence réalisé en exécution du point 4-3-1 ci-dessus.

Aussi, à compter du premier jour de la deuxième année glissante suivant la date d’effet du Contrat (à titre d’exemple, si le Contrat est entré en vigueur le 30 juin de l’année n, le Franchiseur pourra mettre en œuvre la présente clause le 1^{er} juillet de l’année n+1), le Franchiseur pourra exiger du Franchisé qu’il procède à des travaux de mise au concept de l’Agence, dès lors que les prescriptions architecturales du Franchiseur auraient évolué. Ces travaux devront être réalisés dans un délai de six (6) mois à compter de la demande adressée par le Franchiseur. Il ne pourra toutefois pas imposer au Franchisé des travaux dont le coût serait d’un montant supérieur au montant des travaux réalisés pour l’agencement initial de l’Agence, amorti à la date de notification par le Franchiseur de la demande d’exercice du présent article, pour les travaux de gros, second œuvre, d’agencement et de mise aux normes.

Dans l’hypothèse où le Franchiseur demande au Franchisé de procéder à ces transformations à compter de la 4^{ème} (quatrième) année glissante suivant la date d’effet du Contrat, un nouveau contrat conforme au contrat alors en vigueur dans le Réseau d'une durée de cinq (5) années sera signé avec le Franchisé à compter de la réalisation des travaux, à moins que le Franchisé ne préfère que le Contrat prenne fin au Terme.

Ne sont pas compris dans cette somme les frais d’entretien courants tel que peinture, entretien des sols, climatisation et électricité et/ou renouvellement du Cube, que le Franchisé devra engager pour maintenir l’image de l’Agence.

4-4 Assistance commerciale et appui permanent

4-4-1 Intranet

Le Franchiseur a mis en place un système Intranet au sein du Réseau.

Le Franchisé s’engage à utiliser le système Intranet mis à sa disposition par le Franchiseur dont les fonctionnalités et les modalités d’utilisation seront définies dans le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER, et qui aura notamment pour fonction, sans que cette liste ne soit exhaustive, la mise à disposition :

- du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER ;
- de la Charte d’aménagement ;
- de la Charte Graphique.

Le Franchisé se verra attribuer par le Franchiseur un identifiant et un code d'accès lesquels sont strictement personnels qu'il s'engage à conserver confidentiels. Ils seront remis à la date d'effet du Contrat. Le Franchisé s'oblige à prendre toute disposition appropriée pour lui conserver leur

caractère strictement personnel et confidentiel et ainsi éviter toute divulgation prohibée, quelle qu'elle soit. Toute divulgation de son identifiant et /ou de son code d'accès sera considérée comme un manquement à la clause de confidentialité stipulée à l'article 13 du Contrat susceptible de conduire à la résiliation du Contrat en application de l'article 11-1-2 du Contrat. En contrepartie du droit d'accès à l'Intranet, le Franchisé devra verser au Franchiseur une redevance forfaitaire mensuelle incluse dans la redevance d'abonnement au Pack digital dont le montant est défini à l'article 24-4 du Contrat.

4-4-2 Assistance informatique

Le Franchisé reconnaît qu'il est nécessaire pour la gestion du Réseau, que les différentes agences qui le composent disposent d'un outil informatique uniformisé, compatible tant en termes de langages informatiques que de gestion des procédures, cet élément devant permettre d'assurer la possibilité au Franchiseur, tant d'accéder aux chiffres d'affaires encaissés, constituant la base de la redevance de Savoir-Faire, de la redevance d'assistance et de la redevance de Marque, que de s'assurer la constitution d'une Base de Données clients et biens globale, attachée à la Marque que le Franchiseur pourra utiliser pour assurer la promotion de la Marque, ainsi que de l'homogénéité de présentation des annonces, mises en ligne via le Logiciel, et qui est un élément déterminant de l'image de la Marque. C'est pourquoi le Franchisé s'engage exclusivement à souscrire toute licence auprès du ou des tiers qui sera(seront) indiqué(s) par le Franchiseur, du Logiciel, et à respecter les dispositions du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER relatives au Logiciel et au matériel informatique requis.

Le Franchisé se conformera à toutes les instructions de l'éditeur du Logiciel concernant les modalités d'utilisation du Logiciel et en sera seul responsable.

Le Franchisé donne par ailleurs d'ores et déjà son accord à tout changement de logiciel qui serait initié par le Franchiseur dans le cadre de l'exécution du Contrat, le nouveau logiciel choisi par le Franchiseur s'imposant au Franchisé.

En sus du Logiciel nécessaire à l'exploitation de l'Agence, le Franchiseur pourra être amené à recommander de manière optionnelle des logiciels pour des fonctionnalités particulières complémentaires.

Si le Franchisé décide de mettre en œuvre ces fonctionnalités complémentaires, le Franchisé devra impérativement souscrire auprès du ou des éditeurs référencés par le Franchiseur à cet effet.

Le Franchisé prend l'engagement de souscrire un contrat d'accès au réseau internet lui garantissant toujours un débit suffisant pour permettre le fonctionnement rapide et efficace du Logiciel, selon les meilleures pratiques techniques disponibles sur le marché.

4-4-3 Données

4-4-3-1 Base de Données

L'ensemble des Données traitées par le Logiciel, le Site Internet, le Site Agence, les comptes du Franchisé sur les différents réseaux sociaux, et de manière générale traitées suite à la mise en œuvre de tout outil de collecte, dans la mesure où leur collecte a été permise par le positionnement et la notoriété de la Marque, constituent une Base de Données unique dont le Franchiseur est considéré comme le producteur au sens légal du terme.

Cette Base de Données comprend des Données de toute nature y compris des DCP. Le Franchiseur pourra en faire tout usage, en sa qualité de titulaire du droit du producteur de base de données, sous réserve de toutes stipulations contractuelles prévues aux présentes.

En conséquence, en sa qualité de titulaire du droit du producteur de base de données, mais aussi compte tenu de la notoriété de la Marque constituant un vecteur d'attraction de la clientèle, le Franchiseur consent au Franchisé pour l'exploitation de son activité, un droit d'usage de ladite Base sur l'ensemble des éléments la composant dans les conditions prévues au Contrat, et ce pendant toute la durée du Contrat. Dans ce cadre, le Franchisé reconnaît qu'il se contente d'alimenter partiellement la Base de Données, d'autres sources d'alimentation de la Base existant, par la collecte d'informations relatives notamment, cette liste n'étant pas exhaustive, aux biens immobiliers qu'il détient dans son portefeuille, ainsi que toute information relative à toute personne concernée.

En sus de l'introduction des Données dans la Base de Données, le Franchisé pourra saisir, à sa diligence, les données relatives aux mandats qu'il a conclus et à son exploitation dans sa propre base, dont il définira les caractéristiques et assumera les frais de constitution et de maintenance.

4-4-3-2 Données à caractère personnel

L'attention du Franchisé est attirée sur le fait que la gestion des DCP doit être conforme au nouveau règlement général sur la protection des données n°2016/679.

1. Qualification du rôle des Parties

Le Franchisé, en sa qualité de professionnel, qui met en œuvre quotidiennement le traitement de DCP dans le cadre de l'exercice de son activité, intervient à titre de responsable de traitement au sens de la réglementation applicable.

Le Franchisé garantit, s'il est un Ancien Agent Immobilier, qu'il a exploité son activité en conformité avec la réglementation applicable et peut en justifier, à première demande du Franchiseur, en lui fournissant les registres de traitements, les éventuelles études d'impact, les registres de failles de sécurité, les formulaires de collecte des données et les éventuels contrats avec ses sous-traitants de DCP et les éventuelles autorisations de la CNIL.

Il s'engage dès la date d'effet du présent Contrat, à procéder à toute modification de ses registres de traitements et éventuelles demandes d'autorisation formalisant son entrée dans le Réseau (notamment par ajout du Franchiseur, comme destinataire de certaines des DCP collectées).

Intégrant le Réseau du Franchiseur, le Franchisé accepte de déléguer le choix du Logiciel au Franchiseur pour permettre une homogénéité de traitements des Données, y compris ceux portant sur les DCP que le Franchisé collecte.

Les DCP collectées concernent toute personne physique qui a soit mandaté le Franchisé pour vendre ou louer son bien immobilier, soit accepté l'offre ainsi proposée par l'intermédiaire du Franchisé (ci-après les Clients).

Elles couvrent également les DCP de toute personne physique (ci-après les Prospects) qui est intéressée par un des services accessoires du Franchisé (ex Courtage en assurance) ou une annonce du Franchisé et diffusée par tout moyen (affichage, presse, Site Agence, sites internet de partenaires) et qui viendrait à transmettre ses données personnelles au Franchisé par tout moyen (de manière non exhaustive, visite au sein de l'agence, appels téléphoniques, inscription sur le Site Agence, réseaux sociaux...).

Le Franchiseur se voit consentir par le Franchisé un droit de collecte, de traitement en ce compris d'usage et de conservation des DCP collectées par le Franchisé et incrémentées par ce dernier dans la Base de Données et le Logiciel pour les finalités suivantes et notamment :

- contrôle de la base de la Redevance,
- finalités statistiques et de gestion marketing et commerciale,
- enquêtes de satisfaction auprès des Clients et Prospects (en application de l'article 4-4-6 ii) du Contrat)
- benchmarking.

Le Franchiseur, à ce titre, intervient en qualité de responsable de traitement pour ces fonctions particulières de la Base des Données et le Franchisé intervient en qualité de sous-traitant pendant toute la durée du Contrat.

Enfin, le Franchiseur aura également la qualité de responsable de traitement dans le cadre de son activité lorsqu'il est contacté directement par un Prospect ou un Client des franchisés.

En conséquence, chaque Partie, pour ce qui la concerne, s'engage dès lors à respecter la réglementation applicable liée au traitement des DCP.

En ce qui concerne le Franchisé, celui-ci s'engage sans que cette liste ne soit exhaustive, à tenir ses registres des traitements, à mettre en œuvre les éventuelles études d'impact nécessaires, à respecter les droits des personnes donc les données personnelles sont collectées (droit à l'information, droit d'accès, droit de rectification, droit à la portabilité, droit d'opposition, droit à l'effacement des données, droit à la limitation du traitement) ainsi que, de façon générale, à prendre les mesures nécessaires pour assurer la confidentialité et la sécurité des DCP dont il a la responsabilité, à prêter plus particulièrement attention aux éventuelles mentions que ses salariés pourraient porter sur les Clients et Prospects dans le cadre de leur activité, source de responsabilité et susceptible de porter atteinte à la réputation du Réseau, et se conformer aux lignes directrices et recommandations de l'Autorité de Contrôle (recommandations de la CNIL sur les zones de commentaires libres).

En outre, lorsqu'il intervient en qualité de sous-traitant des DCP, le Franchisé s'engage notamment à :

- tenir un registre des traitements opérés pour le compte du Franchiseur,
- à traiter les DCP conformément aux instructions écrites du Franchiseur, y compris celles énoncées dans le Contrat. Cependant, le Franchisé pourra traiter les DCP s'il est tenu d'y procéder en application d'une disposition légale d'un Etat Membre de l'Union Européenne ou par le droit de l'Union européenne. Dans ce cas, le Franchisé s'engage à informer le Franchiseur de cette exigence légale avant d'effectuer le traitement, à moins que ladite loi ne le lui interdise. De plus, le Franchisé devra immédiatement informer le Franchiseur si, selon lui, une instruction pour le traitement des DCP, enfreint les lois en vigueur sur la protection des données ;
- aider le Franchiseur, en tenant compte de la nature du traitement, à assurer le respect des obligations prévues aux articles 35 et 36 du Règlement général sur la protection des données n°2016/679 ;

Le Franchiseur reconnaît et accepte que le Franchisé puisse engager des sous-traitants pour traiter les DCP. La liste des sous-traitants concernés devra être communiquée sans délai par écrit au Franchiseur. Le Franchisé s'engage à conclure avec ses sous-traitants auxquels il transfère les

DCP des accords écrits exigeant de ces sous-traitants de second rang des conditions égales à celles définies dans le Contrat notamment concernant la possibilité pour le Franchiseur de réaliser des opérations d'audit. Le Franchisé peut à tout moment et sans justification nommer un nouveau sous-traitant ou remplacer un sous-traitant existant à condition que le Franchiseur soit prévenu trente (30) jours avant. Le Franchisé reconnaît que le Franchiseur pourra émettre à tout moment des objections à l'encontre de ces changements.

Le Franchisé se porte fort du respect de ses obligations par le sous-traitant de second rang, auprès du Franchiseur. En conséquence, si le sous-traitant de second rang ne remplit pas ses obligations en matière de protection des DCP, le Franchisé demeure pleinement responsable devant le Franchiseur de ces potentiels manquements.

Dans l'hypothèse de toutes procédures permettant la lutte contre le blanchiment, le Franchisé s'engage à respecter la réglementation applicable et informer le Franchiseur des démarches réalisées.

Il est rappelé que si le Franchisé constitue sa propre base de données, il assumera pour celle-ci la qualité de responsable de traitement.

2. Stockage des DCP et transfert hors union européenne

Le Franchiseur informe le Franchisé que lesdites DCP sont stockées dans le Logiciel, lui-même hébergé auprès d'un prestataire externe établi au sein de l'Union Européenne. Dans l'hypothèse où les serveurs du Prestataire seraient installés hors de l'Union Européenne ou dans un pays ne présentant pas des garanties suffisantes de protection au regard de la réglementation communautaire, les Parties conviennent qu'en l'absence de règles contraignantes d'entreprises mises en place par le prestataire externe au sein de son groupe (BCR), les clauses types de la Commission Européenne en vigueur au jour de la date d'effet du présent Contrat et régissant les relations de Responsable de traitement à Sous-traitants devront faire partie intégrante du contrat liant le prestataire et le Franchiseur et le(s) Franchisé(s). Le Franchiseur informe le Franchisé que le non - respect par le prestataire externe de ces obligations pourra remettre en question la relation contractuelle avec ledit prestataire. Le Franchiseur informera le Franchisé dans les meilleurs délais afin de mettre en œuvre, conjointement, une solution permettant la réversibilité et la portabilité des Données vers un autre prestataire remplissant les conditions ci-dessus décrites.

Si l'une des Parties entend recourir à un prestataire externe susceptible d'être destinataire des DCP, notamment dans le cas où le Franchisé agit en qualité de sous-traitant, chacune s'engage à ne pas sous – traiter l'exécution de cette prestation auprès de sous-traitants établis hors de l'Union Européenne, sauf ce que ceux – ci signent les Clauses Types de la Commission Européenne en vigueur au jour de la date d'effet du contrat de prestation de service (il est rappelé que le Franchisé agissant en qualité de sous-traitant n'a pas mandat pour signer les Clauses Types de la Commission Européenne au nom et pour le compte du Franchiseur) ou aient mis en place des moyens alternatifs tels que les BCR.

3. Sécurité

Conformément à l'article 32 du Règlement général sur la protection des données n°2016/679, chacune des Parties garantit avoir mis et mettre en œuvre, pendant toute la durée du Contrat, toutes les mesures techniques et d'organisation liées à la sécurité et à la confidentialité nécessaires à la protection desdites DCP, notamment aux fins d'éviter leur destruction fortuite ou illicite, perte, altération, divulgation ou accès non autorisé.

Ces mesures doivent assurer, compte tenu de l'état de l'art et des coûts liés à leur mise en œuvre, un niveau de sécurité approprié au regard des risques présentés par le traitement et la nature des données à protéger.

Chacune des Parties s'engage à avoir mis en place un programme de formation de ses salariés au regard des enjeux de la protection des données à caractère personnel, portant notamment sur le respect des mesures de sécurité et le respect des finalités de traitement dont elle dispose en vertu du présent Contrat.

(i) Mesures liées à la protection de la confidentialité

Chacune des Parties s'engage à ce que ses salariés et sous-traitants soient liés par une clause de confidentialité équivalente à celle prévue au présent Contrat.

(ii) Violation de sécurité (failles de sécurité)

La Violation de sécurité s'entend comme toute violation de la sécurité entraînant accidentellement ou de manière illicite la destruction, la perte, l'altération, la divulgation ou l'accès non autorisé aux DCP.

Le Franchisé reconnaît l'importance que revêt la procédure ci-après décrite en cas de Violation de sécurité au regard de l'image négative sur la Marque que pourrait engendrer une telle Violation. Il s'engage à s'y conformer dans le cadre de son devoir de coopération avec le Franchiseur.

Dans l'hypothèse d'une Violation de la sécurité entraînant accidentellement ou de manière illicite la destruction, la perte, l'altération, la divulgation ou l'accès non autorisé à ces DCP de Mandants ou Prospects, chaque Partie devra à ses frais :

- Notifier immédiatement à l'autre Partie la survenance de la Violation en fournissant une description détaillée ainsi que les DCP affectées ;
- après avoir recherché les causes de cette Violation, prendre toutes mesures nécessaires pour minimiser l'effet de cette Violation ;
- répondre, en coordination avec l'autre Partie, à toute demande de l'autorité de contrôle ou l'autorité judiciaire sur cette Violation de sécurité ;
- conserver la traçabilité de toutes les informations entourant cette Violation, ce inclus ses propres investigations ;
- prendre toute mesure nécessaire pour éviter qu'un tel événement ne se reproduise

notifier aux personnes dont les DCP sont collectées et à l'autorité de contrôle le cas échéant conformément aux obligations légales.

4. Obligations de coopération

(i) Demande d'une personne concernée :

Les Parties s'engagent également à coopérer dans le cadre de toute demande reçue d'une personne concernée Prospects ou Clients adressée au Franchiseur ou au Franchisé.

Lorsque la demande est adressée au Franchisé et concerne son activité quotidienne, celui-ci y répondra directement après avoir informé le Franchiseur, sauf à demander au Franchiseur de répondre directement à la personne concernée.

Le Franchisé s'engage à procéder, à première demande, à toute action modificative, dans les conditions légales, dans la Base ou tout autre outil qu'il aurait mis en place hors de la Base, consécutivement à l'exercice par une personne concernée de ses droits et en informera le Franchiseur, destinataire des DCP pour que ce dernier s'assure que les modifications aient bien été répercutées dans ces propres traitements. Chaque Partie pour ce qui la concerne, devra s'assurer du suivi auprès de ses propres sous-traitants de la demande de la personne concernée.

(ii) Demande de l'autorité de contrôle :

Sauf si une telle information est légalement interdite (notamment à caractère pénal visant à préserver le secret d'une enquête), les Parties coopéreront dans le cadre de demandes contraignantes émanant d'une autorité de contrôle, d'une autorité judiciaire, après avoir demandé à ladite autorité d'adresser sa demande à la Partie concernée par cette enquête.

5. Responsabilité

Chaque Partie est responsable envers l'autre Partie des dommages qu'elle cause par suite d'un manquement au présent article. La responsabilité entre les Parties se limite au dommage effectif subi. Des dommages et intérêts punitifs, c'est-à-dire des dommages-intérêts destinés à punir une partie du fait d'un manquement à ses obligations, sont spécifiquement exclus. Les Parties conviennent expressément que chacune d'entre elles est responsable envers les personnes concernées des dommages qu'elle cause par suite d'une Violation de sécurité ou des droits des tiers au titre des présentes clauses.

Le Franchisé s'engage à garantir le Franchiseur de toute condamnation qui pourrait être prononcée contre lui en faveur du titulaire de Données à caractère personnel dont les droits auraient été méconnus par le Franchisé.

Le Franchiseur s'engage à Notifier au Franchisé, dans le mois qui suit la signification de l'assignation par lui reçue, toute action en justice intentée contre lui par une personne se prétendant victime d'une violation de ses droits sur ses Données à caractère personnel, suite à la collecte de celles-ci par le Franchisé, de sorte que le Franchisé puisse le cas échéant intervenir à l'instance.

6. Droit d'audit

Le Franchiseur, afin de s'assurer de l'image de Marque du Réseau et conformément à l'article 28 du Règlement général sur la protection des données n°2016/679, pourra procéder à toute vérification qui lui paraîtrait utile pour s'assurer que le Franchisé se conforme à ses obligations, dans le cadre des visites telles que décrites à l'article 4-4-6.

7. Cessation du Contrat

Dans les cas où le Franchisé intervient en qualité de sous-traitant des DCP pour le compte du Franchiseur, il s'engage selon le choix du Franchiseur à supprimer toutes les DCP ou à les renvoyer au Franchiseur au terme du Contrat, et détruit les copies existantes, à moins que le droit de l'Union ou le droit de l'État membre n'exige la conservation des données à caractère personnel.

4-4-4 Pack digital

(i) Définition du Pack digital

Le Franchisé doit offrir une image de la Marque homogène à la clientèle, ce qui suppose qu'il dispose d'outils de communication digitaux, et plus globalement d'outils digitaux communs.

Le Franchisé reconnaît qu'il est nécessaire pour l'image du Réseau et de la Marque, que les différentes agences qui le composent disposent de services multimédias uniformisés.

C'est pourquoi, le Franchiseur mettra à disposition du Franchisé, à compter de la date d'effet prévue par l'article 22 du Contrat, le Pack digital, comprenant divers outils digitaux, définis par le seul Franchiseur, indispensables au maintien de l'image de la Marque, et à la prestation des Services dans le respect de l'image de la Marque, que le Franchisé s'engage à utiliser.

Les prestations couvertes par le Pack digital seront définies dans le Manuel du Savoir-Faire, étant entendu qu'au jour des présentes, le Pack digital comprend les éléments suivants :

- l'accès au pack office 365, dit bureautique en ligne comprenant :
 - o la mise à disposition d'une adresse et boite mail « stephaneplazaimmobilier.com », dans les conditions ci-après définies ;
 - o le traitement de texte, tableur et outil de présentation accessible depuis internet
 - o la mise à disposition d'un espace de stockage en ligne de fichiers.
- la publication des annonces immobilières du Franchisé sur le Site Internet ;
- l'accès à l'Intranet ;
- l'accès à la communauté virtuelle STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.

Il est expressément rappelé que la liste des outils constituant le Pack digital pourra évoluer, en lien avec l'évolution du savoir-faire du Franchiseur. Le Franchiseur pourra ainsi modifier unilatéralement cette liste, l'augmenter ou retirer provisoirement ou définitivement certains outils du Pack digital. Il communiquera alors au Franchisé la liste actualisée des outils du Pack digital.

Le Franchisé s'engage à respecter les spécifications relatives au Pack digital figurant dans le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.

En contrepartie de la fourniture par le Franchiseur du Pack digital, le Franchisé versera au Franchiseur une redevance d'abonnement au Pack digital, dont le montant est défini à l'article 24-4 du Contrat.

(ii) Modalités de mise à disposition et d'utilisation du Pack digital

Suspension de l'accès au Pack digital

Le Franchiseur pourra suspendre ou résilier l'accès au Pack digital, sans préavis ni indemnité, en cas de défaut de paiement de la redevance d'abonnement au Pack digital comme en cas :

- d'acte de piratage ou de tentative d'utilisation illicite des informations disponibles sur l'Intranet ;
- de notification par un utilisateur d'Internet que le Franchisé ne respecte pas le code de bonne conduite internet ou fait un usage d'internet de nature à porter préjudice aux tiers, qui serait contraire à l'ordre public ou aux bonnes mœurs.

L'accès aux outils du Pack digital peut être également suspendu en cas de grève totale ou partielle, intérieure ou extérieure à l'entreprise, restrictions gouvernementales ou légales, modifications légales ou réglementaires des formes de commercialisation, panne d'ordinateur, défaillance d'un système informatisé, blocage des télécommunications, problèmes techniques d'un opérateur de télécommunications, cessation partielle ou totale d'activité d'un des prestataires du Franchiseur pour la délivrance des outils et tout autre cas indépendant de la volonté du Franchiseur et de ses prestataires empêchant la mise à disposition des outils du Pack digital.

Responsabilité du Franchiseur

Le Franchiseur ne pourra pas être tenu responsable des vices de fonctionnement, des interruptions d'accès aux outils du Pack digital ou des dommages matériels ou immatériels liés :

- à un cas de force majeure, défini comme tout évènement extérieur, imprévisible et irrésistible et incluant, notamment conflits sociaux, blocages des moyens de transport, interventions des autorités civiles ou militaires, catastrophes naturelles, incendies, dégâts des eaux, mauvais fonctionnement ou interruption du réseau de télécommunications ou du réseau électrique ;
- à une utilisation anormale ou frauduleuse par le Franchisé ou des tiers nécessitant l'arrêt de l'accès aux outils du Pack digital pour des raisons de sécurité ;
- en cas de défaut de paiement au Franchiseur par le Franchisé de toute somme due au titre du Contrat ;
- à un dysfonctionnement des matériels, de l'accès au réseau Internet du Franchisé , à la transmission des données ou à une mauvaise utilisation des outils du Pack digital par le Franchisé ;
- à la nature et au contenu des informations et données créées et/ou communiquées par Franchisé ; plus généralement, le Franchiseur ne peut en aucun cas être responsable à raison des données, informations, résultats ou analyses provenant d'un tiers, transmises ou reçues au travers de l'utilisation des outils du Pack digital mis à disposition du Franchisé.

Le Franchiseur ne sera pas responsable d'un quelconque dommage ayant son origine dans un quelconque problème technique du Franchisé sur son système d'information, auquel il appartient de souscrire les contrats de maintenance pour tous les logiciels et systèmes autres que ceux couverts par le Contrat.

En aucun cas, la responsabilité du Franchiseur ne saurait être recherchée en cas de :

- faute, négligence, omission ou défaillance du Franchisé notamment dans la transmission au Franchiseur des données, ou des programmes informatiques fournis, en cas de

mauvaise utilisation de ses matériels, de formation insuffisante de son personnel, de non-respect des conseils données par le Franchiseur.

- faute, négligence ou omission d'un tiers.

Le Franchiseur ne répond en aucun cas des dommages immatériels, quels qu'ils soient, trouvant leur origine ou étant la conséquence de la mise à disposition des outils du Pack digital pas plus que des dommages indirects, tels que la perte de marché, le préjudice commercial, la perte de clientèle, le trouble commercial, la perte de bénéfice, les troubles à l'image de la marque ou toute action en concurrence déloyale.

En tout état de cause et quel que soit le fondement de la responsabilité du Franchiseur, les dommages et intérêts et toutes réparations ne pourront excéder un montant égal aux sommes versées par le Franchisé au titre de la redevance d'abonnement au Pack digital.

4-4-5 Animation du Réseau

Le Franchiseur pourra recourir à toutes méthodes d'animation qui lui semblent appropriées, notamment, sans que cette liste ne soit limitative, la mise à disposition d'un animateur réseau, la publication d'informations ou documents utiles à l'activité, l'organisation de réunions du Réseau, de formations en cas d'évolution du Savoir-Faire par exemple, ou encore de commissions de travail sur des éléments relatifs au Savoir-Faire, aux Services, cette énumération étant simplement illustrative. Le Franchisé s'engage à assister et à participer aux formations et à réserver le meilleur accueil aux animateurs du Réseau, en leur laissant toujours un accès à l'Agence.

Le Franchiseur pourra notamment organiser, selon le rythme et les modalités qu'il déterminera, des réunions locales, régionales ainsi que des réunions nationales, afin notamment :

- d'assurer une remontée des informations relatives aux Services prestés au sein du Réseau, afin notamment de faire évoluer les gammes de Services ;
- de maintenir et de développer un transfert d'informations constant entre les membres du Réseau ;
- d'assurer la cohésion et l'image de la Marque du Réseau et de permettre à chaque franchisé de se situer par rapport aux autres ;
- de permettre un échange sur les meilleures pratiques du Réseau et de transférer les évolutions du Savoir-Faire.

Le Franchisé s'engage à assister à l'ensemble des réunions, à ses frais.

Le Franchiseur demeurera à la disposition raisonnable du Franchisé pour l'assister, à la demande de ce dernier, dans la mise en œuvre du Savoir-Faire.

4-4-6 Visites et enquêtes

(i) Visites d'animation

Le Franchiseur, ayant clairement défini le Savoir-Faire, pourra effectuer ou faire effectuer par tout tiers des visites annoncées ou impromptues, y compris en recourant à la technique du client mystère, au sein de l'Agence afin de s'assurer du respect de l'image de la Marque, du Savoir-Faire et du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et de conseiller le Franchisé pour l'application de ceux-ci.

Le Franchisé s'engage à résERVER le meilleur accueil au représentant du Franchiseur, à lui laisser un libre accès à l'Agence et à lui permettre d'effectuer sa visite dans des conditions normales. A ce titre, le Franchiseur pourra accéder librement aux données informatiques traitées par le Logiciel ainsi qu'à l'ensemble des documents relatifs au Franchisé, notamment cette liste n'étant pas exhaustive, l'ensemble des documents sociaux, comptables, juridiques et administratifs du Franchisé, ce que reconnaît et accepte expressément le Franchisé.

A défaut pour le Franchisé de laisser le représentant du Franchiseur pénétrer dans l'Agence, et de lui permettre d'effectuer sa visite et / ou d'accéder aux données informatiques du Logiciel et / ou à l'ensemble des documents relatifs au Franchisé, le Franchiseur pourra procéder à la résiliation du Contrat en application de l'article 11-1-2 ci-après, sans préjudice de tous autres droits et recours de ce dernier.

A l'issue de la visite, le représentant du Franchiseur pourra remplir un bordereau de visite. Les résultats de la visite pourront donner lieu à des observations ou de réserves que le Franchisé s'oblige à respecter avec diligence en cas de non-respect du Savoir-Faire.

Dans l'hypothèse d'une constatation d'un ou plusieurs manquements du Franchisé à l'obligation de respecter l'image de la Marque et / ou le Savoir-Faire, le Franchiseur Notifiera au Franchisé la nécessité de se mettre en conformité avec l'image de la Marque et / ou le Savoir-Faire. Le Franchisé disposera d'un délai d'un (1) mois à compter de la Notification du Franchiseur pour procéder à la mise en conformité de l'Agence à l'image de la Marque et / ou Savoir-Faire. A défaut pour le Franchisé de procéder à la mise en conformité dans le délai précité, le Franchiseur pourra, si bon lui semble, procéder à la résiliation du Contrat en application de l'article 11-1-2 du Contrat, sans préjudice de tous autres droits et recours de ce dernier.

(ii) Enquêtes

Le Franchisé accepte, dans l'intérêt du Réseau et de l'exploitation de l'Agence, que le Franchiseur puisse procéder si bon lui semble à des enquêtes auprès des clients de l'Agence au moyen de tous questionnaires et selon tous moyens habituels en pareille matière, soit, sans que cette liste soit exhaustive, par sondage, enquête téléphonique, questionnaire adressé par courrier y compris électronique ou formulaire en ligne sur le réseau Internet. Les résultats de l'enquête de satisfaction ainsi réalisée seront portés à la connaissance du Franchisé. Ils pourront être utilisés dans un but d'analyse et/ou à des fins de communication interne au Réseau, et pourront être portés à la connaissance de tiers.

ARTICLE 5 – EXPLOITATION DE L'AGENCE

5-1 Respect de l'image de la Marque et du Savoir-Faire

5-1-1 Respect général de l'Image de la Marque et du Savoir-Faire

Le Franchisé reconnaît la nécessité, dans l'intérêt du Réseau pour préserver l'image de la Marque, de respecter scrupuleusement les normes, procédures et règles définies par le Franchiseur dans le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER. Il s'engage à :

- assurer un service de qualité irréprochable à la clientèle ;
- veiller à la conservation de l'image de la Marque qui est pour le public un standard de qualité et en particulier, veiller à respecter le positionnement de la Marque ;
- se conformer au Savoir-Faire et au Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER, dans toutes leurs dimensions et leurs adaptations, cette condition étant déterminante du consentement du Franchiseur au Contrat ;

- maintenir l'Agence ouverte et exploitée, veiller au parfait état de l'Agence, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur, procéder à toute déclaration ou formalité et obtenir toute autorisation, habilitation et agrément nécessaires à l'exploitation de l'Agence ;
- veiller à ce que sa réputation commerciale ne soit pas suspectée ;
- s'interdire, et veiller strictement à ce que tout membre de son personnel ou intervenant pour son compte dans la prestation des Services s'interdise, tout comportement discriminatoire ;
- n'adopter en aucune circonstance un comportement qui puisse nuire à l'image de la Marque et à la réputation de l'Enseigne.

5-1-2 Vente et promotion des ventes

(i) Opérations promotionnelles

En sa qualité de membre du Réseau sous l'Enseigne, le Franchisé sera destinataire d'informations sur la politique de promotion des Services objet d'une communication publique. A ce titre, il recevra du Franchiseur, de ses prestataires ou de ses mandataires, au cas par cas, les annonces des opérations promotionnelles à venir.

Le Franchisé s'engage à mettre en œuvre l'ensemble des opérations promotionnelles initiées par le Franchiseur, sous quelque forme que ce soit et selon quelque support que ce soit, y compris dans l'hypothèse où elles nécessiteraient l'intervention d'un tiers, et n'ayant aucun impact sur les prix de vente des Services et/ou sur ses marges réalisées dans le cadre de l'exploitation de l'Agence.

Dès lors que l'opération promotionnelle envisagée influe sur les prix de prestation des Services par le Franchisé et/ou sur les marges du Franchisé réalisées dans ce cadre, ce dernier s'engage à participer régulièrement aux campagnes promotionnelles organisées par le Franchiseur, le cas échéant avec le concours de tiers, afin de ne pas nuire à l'image de la Marque. Au cas où le Franchisé souhaiterait néanmoins ne pas participer à l'une des opérations prévues, il devra le Notifier au Franchiseur, au moins 30 (trente) jours ouvrés avant l'opération promotionnelle en cause, de telle sorte que celui-ci puisse mentionner dans toute communication publique, que le Franchisé n'y participe pas. Au cas où en l'absence d'une telle Notification, le Franchisé ne mettrait pas en œuvre la promotion annoncée, il sera seul responsable des conséquences qui pourraient en résulter au regard des réclamations tant des consommateurs que des administrations compétentes dont ce comportement pourrait relever. Il garantit financièrement le Franchiseur des conséquences de toute condamnation que celui-ci aurait supportée de ce fait.

Dans le cadre de la mise en œuvre des opérations promotionnelles, le Franchisé s'engage à :

- respecter strictement la PLV et l'ILV définies spécifiquement par le Franchiseur ;
- acquérir les Supports de communication dans les conditions précisées à l'article 3-2-7 du Contrat.

En dehors des opérations promotionnelles organisées par le Franchiseur, le Franchisé a le droit d'organiser les actions de promotion des Services qu'il souhaite. Il s'engage toutefois, dans le cadre de ces opérations, à respecter l'image de la Marque et la règlementation applicable liée à la protection des DCP. A ce titre, il sera seul responsable des conséquences dommageables susceptibles d'être causées aux personnes concernées (notamment prospects) en cas d'opérations promotionnelles qu'il a géré de sa propre initiative, en sa qualité de responsable de traitement.

Dans cette hypothèse, le Franchisé s'engage à faire préalablement et formellement agréer, par écrit, toutes opérations promotionnelles et tous supports promotionnels par le Franchiseur afin

qu'il s'assure du respect de la Charte Graphique et de l'image de la Marque, le contrôle du Franchiseur ne portant que sur ces points. Aucune opération de promotion des ventes ne pourra être mise en œuvre par le Franchisé à défaut d'agrément préalable du Franchiseur, le silence gardé par le Franchiseur au-delà d'un délai de quinze (15) jours ouvrés suivant la communication par le Franchisé au Franchiseur des opérations promotionnelles et des supports promotionnels envisagés valant agrément.

(ii) Publicité sur le lieu de vente (P.L.V.) / Information sur le lieu de vente (I.L.V.)

La PLV et l'ILV soulignent et renforcent le positionnement de la Marque.

Afin de présenter à la clientèle l'image d'un réseau homogène et spécifique et de respecter l'image de la Marque, le Franchisé reconnaît que seul le Franchiseur est habilité à définir cette PLV et ILV.

Le Franchisé s'engage, en conséquence à ne mettre en place que la PLV et l'ILV définies par le Franchiseur, à l'exception de toute autre. Le Franchisé respectera l'utilisation des signes distinctifs de la Marque et ne devra apposer, ni afficher tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'Agence ou en vitrine, aucun élément promotionnel ou publicitaire autres que ceux relatifs à la Marque, sauf accord écrit du Franchiseur.

La responsabilité de la définition de l'ILV et de la PLV revient entièrement au Franchiseur. Tous les supports nécessaires sont définis par le Franchiseur. Le Franchisé n'a pas le droit de modifier ou de compléter les éléments d'ILV et de PLV.

La PLV et l'ILV concernent notamment, sans que celle liste ne soit limitative, tout élément de décoration, tant intérieur qu'extérieur, des murs, de la vitrine, accroché ou posé, fixe ou mobile.

A ce titre, le Franchisé s'engage à mettre en place toute vitrine, vitrophanie ou toute PLV / ILV définies par le Franchiseur.

(iii) Programmes musicaux et / ou audiovisuels et musiques et / ou messages d'attente

La diffusion de programmes musicaux et / ou audiovisuels dans l'Agence, ainsi que de musiques et / ou messages d'attente au standard téléphonique de l'Agence peut constituer un élément du concept STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et du Savoir-Faire, dès lors que le Franchiseur le mettra en place.

Dans cette hypothèse, afin de préserver l'homogénéité et l'identité commune du Réseau, le Franchisé s'engage à diffuser dans l'Agence les programmes musicaux et / ou audiovisuels ainsi que les musiques et messages d'attente au standard téléphonique de l'Agence qui pourraient être définis par le Franchiseur. A ce titre, le Franchisé devra effectuer une déclaration auprès de la SACEM ou des autres organismes compétents et leur verser les redevances éventuellement dues pour la diffusion de ces programmes.

(iv) Marketing olfactif

La diffusion d'odeurs au sein de l'Agence peut constituer un élément du concept STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et du Savoir-Faire, dès lors que le Franchiseur le mettra en place.

Dans cette hypothèse, afin de préserver l'homogénéité et l'identité commune du Réseau, le Franchisé s'engage à mettre en place, dans l'Agence, le système de diffusion d'odeurs qui pourra être prescrit par le Franchiseur et procèdera à la diffusion desdites odeurs pendant les heures

d'ouverture de l'Agence au public, selon les conditions définies dans le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.

(v) Programme de fidélisation de la clientèle

Le Franchiseur pourra mettre en place un mécanisme de fidélisation clients, que le Franchisé s'engage à proposer aux clients éligibles.

Le Franchisé s'engage à respecter les règles de fonctionnement des programmes de fidélisation de la clientèle tels que le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER les définit ou pourra les définir. Cet engagement est déterminant pour assurer la satisfaction de la clientèle.

(vi) Proposition à la clientèle des services dans le cadre du mandat exclusif

Le Franchisé reconnaît que la proposition à la clientèle, dans le cadre du mandat exclusif, des services qui pourraient être définis par le Franchiseur sont des éléments du Savoir-Faire et font partie du concept STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.

En conséquence, et afin d'assurer l'homogénéité du Réseau, son identité et sa réputation, le Franchisé s'engage à toujours proposer à la clientèle, dans le cadre du mandat exclusif, ces services, selon les conditions définies dans le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER, et à recourir exclusivement aux fournisseurs référencés par le Franchiseur à ce titre.

Le Franchisé reconnaît et accepte qu'il devra, le cas échéant, supporter, dans le cadre d'un mandat exclusif, tout ou partie des coûts relatif à ces services. Cette obligation est déterminante du consentement du Franchiseur au Contrat.

5-2 Exploitation de l'Agence

5-2-1 Autorisations administratives

Le Franchisé sera seul responsable de l'obtention et du maintien en vigueur pendant toute la durée du Contrat des autorisations administratives qui seraient requises pour l'exploitation de l'Agence, y compris la carte professionnelle d'agent immobilier mentions Transaction et / ou Gestion immobilière et / ou Syndic et reconnaît expressément que l'exploitation de l'Agence ne pourra débuter en cas de non-obtention des autorisations nécessaires.

Il est également rappelé que le Franchisé sera seul responsable de l'obtention et du maintien en vigueur pendant toute la durée du Contrat des déclarations et autorisations qui pourraient être requises pour l'exercice d'activités réglementées, notamment les immatriculations auprès du Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance (ORIAS).

5-2-2 Respect des obligations légales, réglementaires et normes contractuelles

(i) Obligation générale : respect de toutes obligations légales et réglementaires

Le Franchisé n'est pas censé ignorer la loi. Il s'oblige à toujours s'assurer de la connaissance des normes qui lui sont applicables. Le Franchisé s'oblige à respecter toute norme résultant de la loi et des règlements en vigueur en France, y compris résultant de toute loi ou de tout règlement qui entrerait en vigueur à la suite de la date d'effet du Contrat et viendrait, modifier, compléter ou abroger toute disposition légale ou réglementaire précédemment en vigueur ou qui s'y ajouterait. A cet égard, au sein du Contrat, toutes références à tous textes législatifs ou réglementaires

devront être comprises comme faisant référence le cas échéant à tous textes législatifs ou règlementaires adoptés en lieu et place des textes existants à la date de d'effet du Contrat.

La violation d'une obligation légale ou règlementaire par le Franchisé constitue une faute contractuelle susceptible de nuire à l'image de la Marque.

Le Franchiseur n'est pas tenu d'une obligation d'information ou de conseil à l'égard du Franchisé relativement aux lois et règlements en vigueur en France.

Le Franchiseur sera exonéré de toute responsabilité s'il venait à diffuser des informations ou actes relatifs aux normes en vigueur.

Le Franchisé, s'il le juge utile, s'assurera de souscrire auprès de tout professionnel du droit qualifié, les services de veille et les conseils nécessaires.

(ii) Obligations particulières relatives à l'activité d'agent immobilier

Le Franchisé veillera en particulier à respecter les lois et règlement en vigueur en France applicables à son activité.

Dans ce cadre, le Franchisé s'oblige notamment à respecter :

- les dispositions de la loi n°70-9 du 2 janvier 1970 et de son décret d'application n°72-678 du 20 juillet 1972 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce (dite « loi Hoguet ») ;
- les dispositions de la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (dite « loi ALUR »), ainsi que le décret n°2015-1090 du 28 août 2015 fixant les règles constituant le code de déontologie applicables à certaines personnes exerçant des activités de transaction et de gestion des immeubles et des fonds de commerce, pris en application de ladite Loi ALUR ;
- tout texte légal ou règlementaire qui viendrait à les compléter ou les substituer.

Le Franchisé déclare qu'il est titulaire ou a procédé aux formalités requises afin d'être titulaire d'une carte professionnelle mentions Transaction et / ou Gestion immobilière et / ou Syndic permettant la prestation des Services. Il devra, pendant toute la durée du Contrat, justifier, sur demande du Franchiseur, de sa carte professionnelle mentions Transaction et / ou Gestion immobilière et / ou Syndic et du récépissé de déclaration d'activité de l'Agence. Il s'oblige à informer le Franchiseur de manière immédiate de tout retrait / perte de sa ou de ses cartes professionnelles, comme plus généralement de toute incapacité d'exercice.

Le Franchisé a vu son attention attirée spécifiquement :

- sur l'ordonnance 2009-104 du 30 janvier 2009 relative à la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme ;
- sur l'ordonnance n°2015-1033 du 20 août 2015 relative au règlement alternatif des litiges de consommation ;

- sur l'article 225-2 du Code pénal portant incrimination du refus de préster un service à raison d'un des motifs discriminatoires définis à l'article 225-1 du Code pénal.

dont il a pris intégralement connaissance des dispositions, et qu'il prend, vis-à-vis du Franchiseur, l'obligation de respecter.

Le Franchisé s'oblige à se conformer à la réglementation relative à la protection des DCP, actuelle (Règlement général sur la protection des données, n°2016/679 du 27 avril 2016, loi 78-17 du 6 janvier 1978 dite « Loi Informatique et Libertés ») ou toute réglementation appelée à lui substituer au cours de l'exécution du présent Contrat, pour la constitution, la gestion et l'utilisation des fichiers comprenant des DCP, dans les termes prévus au présent Contrat.

La mention de ces textes est purement illustrative, n'ayant aucune vocation à l'exhaustivité et n'impliquant aucune délivrance de conseil à portée juridique par le Franchiseur, qui a seulement souhaité attirer l'attention du Franchisé sur ceux-ci.

(iii) Respect des normes contractuelles

Le Franchisé s'engage à exécuter exactement ses obligations contractuelles, tant vis-à-vis du Franchiseur que vis-à-vis des tiers au Contrat avec lesquels il s'est engagé.

Le Franchisé s'engage en particulier à respecter le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER comportant la description du Savoir-Faire, et à utiliser pour l'exploitation de l'Agence tout le Savoir-Faire et uniquement le Savoir-Faire communiqué par le Franchiseur.

De même, le droit d'usage de tous éléments publicitaires, formules, dispositifs remis par le Franchiseur et d'une manière générale, des méthodes et techniques pour l'exploitation de l'Agence, ainsi que tous autres éléments caractéristiques de la Marque seront limités à la seule Agence.

(iv) Respect de la réglementation relative à la protection des données personnelles des salariés du Franchisé.

Le Franchisé, en sa qualité de responsable de traitement au sens de la Loi Informatique et Libertés, est seul responsable de la conformité des traitements des données à caractère personnel qu'il met en œuvre à l'égard de ses salariés : il lui appartient, et ce de manière non exhaustive, à procéder à toute formalité pertinente auprès de l'autorité de contrôle, prendre toute mesure afin d'informer lesdits salariés de leurs droits et de leur permettre de les exercer.

(v) Audits sur l'activité de Transaction, Gérance locative et de Syndic de copropriété

Le Franchisé s'engage expressément à se soumettre, à ses frais exclusifs et selon le calendrier fourni par le Franchiseur, à des audits annuels portant sur le respect des règles légales, réglementaires et conventionnelles et les usages professionnels applicables dans l'exercice de l'activité de Transaction, Gérance locative et de l'activité de Syndic.

Le Franchisé reconnaît expressément que ces audits sont institués dans le but de préserver l'image de la Marque et la réputation du Réseau, notamment en prévenant le risque de violation d'obligations légales, réglementaires et conventionnelles et d'usages professionnels par les membres du Réseau. Le Franchisé reconnaît également que ces audits doivent être réalisés par un fournisseur bénéficiant de compétences techniques notoires dans ces domaines, lequel doit être commun à l'ensemble des membres du Réseau afin de garantir l'uniformité et l'efficacité de l'audit au sein du Réseau.

Il s'engage en conséquence à faire réaliser ces audits exclusivement par un organisme ou une caisse de garantie référencé par le Franchiseur. Le Franchisé pourra proposer de référencer toute caisse de garantie qu'il souhaitera au Franchiseur, dès lors que cette caisse présente un niveau de solvabilité et des garanties correspondant aux exigences minimum définies par le Franchiseur.

En cas de refus ou de retard du Franchisé de procéder au règlement d'un audit, le Franchiseur sera autorisé après une mise en demeure restée infructueuse pendant huit (8) jours à prélever cette somme au Franchisé, à charge pour le Franchiseur de la reverser intégralement à l'organisme ou à la caisse de garantie en charge de l'audit.

(vi) Audits sur la cohérence entre la déclaration du chiffre d'affaires du Franchisé et son chiffre d'affaires encaissé

Le Franchisé s'engage expressément à se soumettre, à ses frais exclusifs et selon le calendrier fourni par le Franchiseur, à des audits annuels portant sur l'analyse de son chiffre d'affaires et en particulier à la conformité du chiffre d'affaires encaissé aux déclarations qu'il a faites au Franchiseur.

Le Franchisé reconnaît que les audits relatifs à la conformité du chiffre d'affaires encaissé à la déclaration de chiffre d'affaires faite par le Franchisé au Franchiseur pourront être réalisés, au choix du Franchiseur, par le Franchiseur lui-même dans le cadre des visites mentionnées à l'article 4-4-6 du Contrat, ou par les prestataires qu'il aura référencés.

Le Franchisé autorise le tiers référencé par le Franchiseur à communiquer au Franchiseur les résultats de ces audits, et autorise plus généralement toute autorité, établissement ou prestataire à communiquer au Franchiseur les résultats de tout contrôle, audit ou enquête qui serait réalisé chez le Franchisé relativement à la cohérence entre le chiffre d'affaires encaissé et la déclaration par le Franchisé de son chiffre d'affaires au Franchiseur.

En cas de refus ou de retard du Franchisé pour procéder au règlement d'un audit, le Franchiseur sera autorisé après une mise en demeure restée infructueuse pendant huit (8) jours à prélever cette somme au Franchisé, à charge pour le Franchiseur de la reverser intégralement à l'organisme ou prestataire en charge de l'audit.

(vii) Conséquence d'un manquement du Franchisé aux obligations légales, réglementaires et conventionnelles et aux usages professionnels

Si un contrôle ou audit, de toute nature qu'il soit, qu'il ait été réalisé ou non dans le cadre de l'article 5-2-2 (v) ou de l'article 5-2-2 (vi), révèle diverses irrégularités dans le respect par le Franchisé des obligations légales, réglementaires et conventionnelles et aux usages professionnels, le Franchiseur pourra procéder à la résiliation du Contrat en application de l'article 11-1 du Contrat, sans préjudice de tous autres droits et recours de ce dernier.

En cas de manquement du Franchisé à l'une des obligations stipulées au présent article 5-2-2, le Franchiseur pourra exercer son droit de résiliation conformément à l'article 11-1 du Contrat.

5-2-3 Enregistrement des biens

Le Franchisé s'engage à enregistrer immédiatement dans le Logiciel, tout bien pour lequel un mandat lui aurait été confié et à renseigner tout champ de données avec les informations prescrites, de sorte que les données relatives au bien et au mandat soient complètes.

Les annonces des biens enregistrés seront publiées sur le Site Internet et sur le Site Agence.

5-2-4 Comptabilité

Afin de permettre le calcul des redevances de Savoir-Faire, d'assistance et de Marque respectivement définies aux articles 7-2-1 à 7-2-3 du Contrat, le Franchisé s'engage à tenir une comptabilité permettant d'identifier le montant du chiffre d'affaires encaissé selon le type de Service presté.

A défaut de tenue d'une telle comptabilité, le taux de la redevance de Marque applicable à la totalité de son chiffre d'affaires hors taxes sera de 8% (huit pour cent) hors taxes.

Par ailleurs, afin de permettre une meilleure appréciation de sa performance dans son intérêt ainsi que dans celui du Réseau, le Franchisé s'engage à l'issue de son premier exercice d'exploitation au sein du Réseau au plus tard, à clôturer les comptes de sa société au 31 décembre de chaque année civile. Cette stipulation est nécessaire à la comparaison des comptes des franchisés du Réseau.

5-2-5 Personnel

Le Franchisé disposera en permanence d'un personnel suffisant et dont l'expérience permet de délivrer des services immobiliers de qualité, dans le respect de la règle de l'art, et conformément aux règles légales en vigueur en France et applicables à son activité, pour exploiter d'une manière satisfaisante l'Agence.

Le Franchisé s'engage en particulier à passer et à faire passer à l'ensemble de son personnel l'Analyse de Profil Personnel prescrite par le Franchiseur dans le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER, auprès du tiers référencé à titre exclusif par le Franchiseur, nécessaires à assurer une homogénéité des comportements déterminant l'image de la Marque.

Il veillera en outre à la bonne tenue, tant vestimentaire que de comportement, de son personnel.

Le Franchisé sera responsable du respect par son personnel des présentes clauses et conditions et lui fera prendre l'engagement, dans la limite de ce qui le concerne, de respecter les obligations du Contrat et d'en assurer les conséquences.

5-2-6 Assurances

Le Franchisé, étant seul responsable de tout sinistre ou dommage susceptible d'intervenir à l'occasion de l'installation ou de l'exploitation de l'Agence, ainsi que des dommages causés par ses actes ou ses omissions ou de l'un quelconque de son personnel, en rapport avec la diffusion des Services effectuée par le Franchisé, s'oblige à souscrire auprès d'une ou de plusieurs compagnies d'assurance notoirement solvable(s) toutes les polices d'assurance nécessaires à l'exercice de son activité dans le cadre du Contrat et notamment une assurance responsabilité au titre des dommages corporels, matériels et immatériels causés dans l'exploitation de l'Agence aux salariés, clients ou tous tiers, ainsi qu'une assurance pour les pertes d'exploitation.

Le Franchisé devra, pendant toute la durée des présentes, justifier de la souscription d'une police d'assurance responsabilité civile professionnelle (RCP) telle que prévue par la loi du 2 janvier 1970 ou à tout texte légal ou réglementaire qui viendrait à la compléter ou la substituer.

Le Franchisé devra communiquer au Franchiseur les polices d'assurances pour ces risques avant l'Ouverture de l'Agence et justifier, à la demande du Franchiseur, du maintien en vigueur des polices d'assurance susvisées, en adressant au Franchiseur une copie desdites polices, ainsi que les quittances du paiement des primes à première demande du Franchiseur.

Si le Franchisé omet d'établir ou de maintenir en vigueur l'une quelconque des polices d'assurances ainsi requises ou omet de fournir les copies certifiées ci-dessus visées, le Franchiseur se réserve le droit, nonobstant tous autres recours et droits réservés du Franchiseur, de faire établir lui-même et aux frais du Franchisé les polices concernées, à moins qu'il ne préfère mettre fin au Contrat en application de la clause résolutoire expresse stipulée à l'article 11 du Contrat, sans préjudice de tous autres droits et recours.

Le Franchisé reconnaît en outre qu'il est soumis, lorsqu'il agit en qualité de séquestre, en application de l'article 1281-2 du Code de procédure civile, ou de tiers détenteurs du prix d'acquisition d'un fonds de commerce, en application de l'article L.143-21 du Code de commerce, à une obligation de garantie de représentation des fonds séquestrés ou détenus pour compte de tous tiers.

5-2-7 Promotion et vente des Services par Internet

5-2-7-1 Site Internet du Franchisé

Le Franchisé s'engage à louer à l'Ouverture de l'Agence dans le cadre d'un contrat de Site Agence le liant au Franchiseur ou à tout prestataire que ce dernier désignerait, le Site Agence en vue de diffuser les Services.

Le Franchisé, qui peut administrer les pages du Site Agence s'engage à :

- (i) respecter le contenu du contrat de Site Agence qui sera conclu distinctement du Contrat;
- (ii) payer la somme constituant la contrepartie des prestations telles que fixées dans le contrat de Site Agence ;
- (iii) toujours s'assurer du respect de la Charte Graphique ;
- (iv) ne pas modifier les codes de programmation du Site Agence et généralement ne pas modifier le Site Agence ;
- (v) respecter le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER s'agissant de la présentation des Services et des biens présentés en ligne ;
- (vi) ce que le contenu soit en lien avec les activités du Franchisé dans le cadre du Contrat et que seuls les biens immobiliers qu'il détient dans son portefeuille de mandats soient présentés sur le Site Agence.

Le Franchisé est seul responsable du contenu qu'il insérera sur le Site Agence, dont il s'assurera de la conformité aux dispositions légales. Le Franchisé s'engage à faire son affaire de tout litige, quel qu'en soit la nature, qui pourrait être engagé par quelque personne que ce soit, concernant le contenu de celui-ci. Si toutefois, pour quelque raison que ce soit, une action devait être engagée contre le Franchiseur et une décision de quelque juridiction ou tribunal que ce soit, y compris arbitral, devenu exécutoire, devait être rendue à l'encontre du Franchiseur pour reconnaître sa responsabilité ou prononcer une sanction à son égard sur la base du contenu de celui-ci, le Franchisé s'engage expressément et irrévocablement à assister le Franchiseur durant ladite procédure et à indemniser le Franchiseur, le cas échéant, de tout préjudice subi.

A l'exception du Site Agence exploité par le Franchisé en utilisant le Nom de Domaine loué au Franchisé par le Franchiseur, il est interdit au Franchisé d'ouvrir un site Internet utilisant la Marque et/ou le logo STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.

Le Franchisé pourra utiliser le Nom de domaine comme lien hypertexte ou balise Meta Tag et procéder à des ventes de Services aux fins de prises de mandats de vente par le biais d'e-mailings, sous réserve de la règlementation légale et technique de collecte de données applicable en la

matière, d'achat de mots clés locaux dans le cadre des campagnes GOOGLE ADWORDS ou toute autre technique de vente active, à condition de respecter l'image de la Marque.

5-2-7-2 Site internet de tiers

Le Franchisé pourra diffuser les Services via des sites de distributeurs tiers, dès lors que les sites en question permettraient de respecter l'univers de la Marque et en particulier de présenter les Services en reproduisant les prescriptions de la Charte Graphique, et à condition que ces sites diffusent des services répondant à des besoins similaires et soient de qualité au moins équivalente, afin qu'il ne soit pas atteint à l'image de la Marque. Le Franchisé devra, à l'occasion de ces ventes sur des sites de tiers, respecter en tous points l'image de la Marque.

5-2-7-3 Réseaux sociaux

Le Franchisé ne pourra en aucun cas utiliser la Marque sur son profil en ligne personnel sur les réseaux sociaux.

Le Franchisé devra animer une page professionnelle ouverte sur FACEBOOK spécifiquement dédiée à l'Agence. Si cette prestation devait être tarifée par l'éditeur du site FACEBOOK, elle serait payée par le Franchisé qui l'accepte.

Le Franchisé s'engage à toujours s'assurer que le contenu diffusé sur la page mise à disposition par le Franchiseur soit en lien avec ses activités dans le cadre du Contrat, à toujours s'assurer du respect de la Charte Graphique et de l'image de la Marque, et à signaler immédiatement au Franchiseur toute atteinte à l'image de la Marque sur les profils en ligne concernés. Il s'engage à traiter immédiatement tout commentaire négatif relatif à la Marque et à associer le Franchiseur à sa réponse, en l'en informant préalablement. Il s'engage également à respecter toute réglementation applicable liée à l'information des personnes (mentions légales appropriées, information des personnes sur leurs droits notamment dans le cadre de la réglementation applicable à la protection des DCP). Le Franchisé reconnaît que seules les DCP collectées sur les réseaux sociaux et liées à l'exercice de son activité seront intégrées dans la Base de Données.

Le Franchiseur pourra disposer d'un accès administrateur à cette page.

Le Franchisé pourra également animer une page professionnelle sur les autres réseaux sociaux préalablement agréés par le Franchiseur en utilisant ses coordonnées professionnelles à l'exclusion de son compte personnel.

Il s'engage dans ce cadre à respecter les spécifications qui pourront le cas échéant être communiquées par le Franchiseur dans l'objectif de préserver l'harmonie de communication de la Marque.

5-2-8 Transmission des informations

5-2-8-1 Conformément à l'article 4-4-3, le Franchiseur aura accès aux Données traitées par le Logiciel et pour exploiter les fichiers et Données dans les conditions dudit article.

5-2-8-2 Pour permettre la remontée de ses informations financières au Franchiseur par le biais de l'Intranet, le Franchisé s'engage à saisir dans l'Intranet les chiffres d'affaires hors taxes encaissés au titre du mois considéré, selon le modèle fourni par le Franchiseur, ventilés par activité, au plus tard le 5 du mois suivant le mois considéré, et à réaliser dans ce délai toute démarche nécessaire à leur envoi au Franchiseur.

Dans l'hypothèse où les informations financières du Franchisé ne seraient pas, pour quelque raison que ce soit, remontées au Franchiseur par le biais de l'Intranet conformément à l'alinéa

précédent, le Franchisé s'engage à communiquer son chiffre d'affaires mensuel au Franchiseur dans les deux (2) jours de la demande écrite qui lui en sera faite par le Franchiseur, afin de permettre le calcul des redevances contractuelles, en distinguant le chiffre d'affaires encaissé au titre de l'activité de Transaction immobilière correspondant à l'intermédiation en location immobilière, saisonnière ou non, en nu ou en meublé, en achat / vente de biens immobiliers anciens et neufs, au titre de l'activité de Gérance locative, au titre de l'activité de Syndic de copropriété et au titre de l'activité de Transaction sur fonds de commerce et baux commerciaux. A défaut, il est expressément convenu que les redevances contractuelles seront calculées sur la base du montant le plus élevé entre le chiffre d'affaires mensuel moyen encaissé au cours du dernier exercice civil par le Franchisé et le chiffre d'affaires mensuel moyen encaissé par le Franchisé au cours des trois (3) derniers mois, si celui-ci a été déclaré.

Le Franchisé communiquera également au Franchiseur les informations suivantes, dans les délais ci-dessous indiqués :

- a) un reporting mensuel, selon le modèle fourni par le Franchiseur, dans les cinq (5) jours de la demande écrite qui lui en sera faite par le Franchiseur ;
- b) Une copie de sa déclaration de TVA dans un délai maximum de 5 (cinq) jours à compter de la date limite impartie par l'administration fiscale pour le dépôt de ladite déclaration ;
- c) Le 31 janvier de chaque année :
 - Une copie de sa carte professionnelle d'agent immobilier mentionne Transaction et / ou Gestion immobilière et / ou Syndic ;
 - Un extrait K-bis de moins datant de trois (3) mois ;
 - Une copie de sa ou ses polices d'assurance responsabilité civile professionnelle (RCP) telle(s) que prévue(s) par la loi du 2 janvier 1970 ;
 - Une copie de son ou ses attestations de garantie financière telle(s) que prévue(s) par la loi n°70-9 du 2 janvier 1970 ;
- d) Le 28 février de chaque année au plus tard :
 - Un tableau récapitulatif du chiffres d'affaires hors taxes total encaissé du 1^{er} Janvier au 31 Décembre de l'année civile précédente, ventilé entre les activités de Transaction immobilière correspondant à l'intermédiation en location immobilière, saisonnière ou non, en nu ou en meublé, en achat / vente de biens immobiliers anciens et neufs, aux activités de Gérance locative, de Syndic de copropriété et de Transaction sur fonds de commerce et baux commerciaux, dûment certifié par l'expert-comptable du Franchisé, selon le modèle fourni par le Franchiseur ;
 - Un tableau récapitulatif des effectifs (salariés, agents commerciaux...) présents dans la société au 31 décembre de l'année civile précédente
- e) Dans les 5 (cinq) mois suivant la clôture de chaque exercice social, les états financiers annuels comprenant au moins un bilan, un compte de résultat complet et des annexes détaillées, attestés par un expert-comptable ou certifiés par un commissaire aux comptes ;
- f) Sa liasse fiscale au format numérique dans un délai de cinq (5) mois suivant la clôture de chaque exercice social ;

- g) Copie de sa déclaration de sa Déclaration Sociale Nominative (DSN) dans un délai maximum de 5 (cinq) jours, ou de toute déclaration qui viendrait s'y substituer, à compter de la date limite impartie par l'administration fiscale pour le dépôt de ladite déclaration.

Dans l'intérêt des franchisés et notamment pour la pérennité du Réseau, il est essentiel et déterminant que chaque Franchisé respecte ses obligations telles que décrites au a), b), c), d), e) et f) et g) ci-dessus.

Plus généralement, le Franchisé devra répondre à toute demande de renseignements émanant du Franchiseur sur la situation commerciale, financière et technique de son exploitation et lui communiquer toutes informations utiles.

Par conséquent, dès la seconde relance adressée (par tout moyen) au Franchisé et pour toutes relances ultérieures en raison d'un retard et/ou d'une absence de respect des obligations décrites ci-dessus, le Franchiseur appliquera automatiquement une pénalité d'un montant forfaitaire de cinquante (50) euros HT.

Le Franchisé devra également mettre à disposition du Franchiseur, dans le cadre des visites mentionnées à l'article 4-4-6 du Contrat, et des prestataires référencés par le Franchiseur qui réaliseront les audits mentionnés à l'article 5-2-2 toute pièce qu'ils solliciteront pour la réalisation de leurs missions respectives, et notamment le registre des mandats et toute pièce comptable et financière, sans que cette liste ne soit exhaustive.

Le Franchiseur établira au début de chaque année civile une comparaison entre :

- d'une part le montant de chiffre d'affaires encaissé par le Franchisé tel qu'il ressort du tableau récapitulatif dûment certifié par expert-comptable et adressé par le Franchisé au Franchiseur le 28 février de chaque année en application du point d) du présent article ;
- d'autre part le montant de chiffre d'affaires encaissé par le Franchisé tel qu'il ressort des informations remontées par l'Intranet.

En cas de différence de plus de 1% (un pour cent) entre ces deux montants, le Franchisé s'engage à payer au Franchiseur à titre de clause pénale, une somme correspondant à (3) trois fois le montant de la redevance due sur le chiffre d'affaires non déclaré, sans préjudice de tous ses autres droits et recours.

5-2-9 Règles de bonne conduite

Le Franchisé s'engage à toujours se comporter vis-à-vis du Franchiseur et des autres membres du Réseau comme un commerçant et un partenaire loyal et de bonne foi. L'obligation de loyauté du Franchisé, ainsi que celle du Franchiseur dans leur collaboration sont essentielles et déterminantes du présent contrat.

En conséquence, il devra à tout moment vérifier et ne communiquer au Franchiseur que des informations complètes, exactes, sincères et véridiques, la qualité de chaque information étant essentielle à l'établissement des relations contractuelles.

Dans ce cadre notamment, le Franchisé s'engage, dans les six (6) mois de la signature du Contrat, à opérer toute vérification nécessaire quant aux informations qui lui ont été fournies par le Franchiseur durant la phase précontractuelle relative au Contrat, le Franchiseur se tenant pour sa part à disposition du Franchisé pour répondre dans ce cadre, et dans la mesure du possible, à ses

questions et lui fournir le cas échéant toute justification raisonnablement requise par le Franchisé à ce titre.

Le Franchisé confirme avoir communiqué, au cours de la période précontractuelle des informations complètes, exactes, sincères et véridiques. Il garantit avoir dûment informé le Franchiseur préalablement à la signature du Contrat dans l'hypothèse où il aurait été associé dans une société ayant déposé son bilan ou dans l'hypothèse où il aurait fait l'objet d'une condamnation judiciaire ayant résulté d'un dépôt de bilan, ou de toute condamnation à une interdiction de gestion et/ou d'exercer certains types de commerces.

De même, l'Associé garantit avoir dûment informé le Franchiseur préalablement à la signature du Contrat dans l'hypothèse où il aurait été en état de redressement ou de liquidation judiciaires, ou s'il avait été représentant légal d'une société en redressement ou liquidation judiciaire.

Le Franchisé confirme en outre être en mesure d'effectuer les investissements nécessaires à la mise en place et à l'exploitation de l'Agence. En outre, il déclare disposer des ressources propres à assurer le financement du besoin en fonds de roulement de son exploitation, outre son train de vie personnel lors du démarrage de l'exploitation et jusqu'à ce que celle-ci lui permette de se rémunérer.

Le Franchisé s'engage à ne communiquer aucune information, par voie orale ou écrite, qui soit trompeuse, fausse, partielle ou de nature tendancieuse, à d'autres franchisés, partenaires, et à tout tiers, et dont la conséquence pourrait être notamment une tentative de déstabilisation du Réseau qui se traduirait par exemple, sans que cette liste doive être considérée comme limitative :

- par la volonté manifestée de vouloir quitter le Réseau ;
- par la formulation de revendications, assortie de menaces de nullité, de résiliation ou d'actions judiciaires à l'encontre du Franchiseur ;
- par le refus de régler les redevances, exprimé directement ou par la simple révocation d'autorisation de prélèvement, assorti ou non de revendications formulées vis-à-vis du Franchiseur ;
- par la circularisation à des tiers d'un courrier ou courriel de protestations ou de griefs au Franchiseur visant ou non l'acquisition de la clause résolutoire ;
- par l'incitation d'autres franchisés à l'inexécution de leur contrat ;
- par l'incitation du personnel du Franchiseur à l'inexécution de leurs contrats ou le débauchage de ce personnel ;
- par la diffamation ou par des propos déloyaux tenus à l'égard du Franchiseur ou d'un Franchisé ou le dénigrement de la Marque ou du Savoir-Faire ou des Services, quel que soit le média utilisé y compris au sein de la communauté virtuelle du Réseau.

Plus généralement, dans l'hypothèse où le Franchisé aurait un grief à formuler au Franchiseur au titre de l'exécution du Contrat, il s'engage à lui formuler directement ledit grief et s'interdit de le communiquer ou plus généralement d'en informer tout membre du Réseau ou plus généralement tout tiers, à l'exception toutefois de tout conseil de son choix qui serait soumis à une obligation de confidentialité. La violation de cette obligation sera constitutive d'une déstabilisation de Réseau au sens du Contrat.

Si le Franchisé est une personne morale, l'Associé s'engage à détenir pendant toute la durée du Contrat, la majorité des titres représentatifs du capital et des droits de vote de la personne morale, et à en être dirigeant afin d'assurer en permanence un réel contrôle de la gestion de l'Agence.

Pendant la durée du Contrat et sauf accord préalable et écrit du Franchiseur, le Franchisé s'interdira de solliciter directement ou indirectement, en vue de le débaucher, tout salarié,

collaborateur, mandataire du Franchiseur, de l'une de ses filiales ou de tout autre Franchisé STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.

Le Franchisé s'engage à toujours adopter un comportement et un discours commercial loyal dans le cadre de l'exécution des Services.

Le Franchisé s'engage à respecter les conditions générales et particulières de vente des fournisseurs référencés par le Franchiseur, dont il reconnaît et accepte expressément le caractère évolutif.

Les Parties conviennent que tous manquements par le Franchisé aux conditions générales et particulières de vente des fournisseurs référencés par le Franchiseur constituent une inexécution du Franchisé au titre du présent Contrat.

5-2-10 Activité

Le Franchisé et l'Associé s'engagent à consacrer de manière exclusive leur activité professionnelle à l'exploitation de l'Agence, et le cas échéant de son autre agence sous enseigne STEPHANE PLAZA IMMOBILIER exploitée au titre d'un autre contrat conclu avec le Franchiseur.

5-2-11 Autorisation de fixer, de reproduire et de diffuser et d'exploiter l'image de l'Associé et les images représentant l'intérieur et l'extérieur de l'Agence

L'Associé autorise le Franchiseur, dès le jour de la signature des présentes, à fixer et à reproduire l'image de son portrait, et s'engage à autoriser le Franchiseur, après la captation des images, à les diffuser et à les exploiter à des fins de présentation des membres du Réseau STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et plus généralement de promotion de la Marque et du Réseau, sur tous supports, physiques ou numériques.

A cette fin, l'Associé s'engage à signer l'autorisation prévue à cet effet à l'annexe 1 des présentes, à première demande du Franchiseur.

Le Franchisé se porte fort de la souscription des mêmes obligations par tous les membres de son personnel à l'égard du Franchiseur.

Le Franchisé autorise également le Franchiseur, dès le jour de la signature des présentes, à fixer, et à reproduire les images représentant l'intérieur et l'extérieur de l'Agence, et s'engage à autoriser le Franchiseur, après la captation des images, à les diffuser et à les exploiter à des fins de présentation des agences et des membres du réseau STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et plus généralement de promotion de la Marque et du Réseau, sur tous supports, physiques ou numériques.

Le Franchisé se porte fort de la souscription des mêmes obligations par le propriétaire du local au sein duquel l'Agence est exploitée à l'égard du Franchiseur.

A cette fin, le Franchisé s'engage à signer l'autorisation prévue à cet effet à l'annexe 2, à première demande du Franchiseur.

Les autorisations sont consenties pour une durée de 60 ans, pour le monde entier.

5-2-12 Bibliothèque d'actes juridiques

Le Franchisé s'engage à utiliser pour l'exploitation de l'Agence exclusivement les modèles de formules d'actes juridiques (par exemple mais non limitativement, mandats, promesses, compromis de vente, baux, etc.) mis à sa disposition par le Franchiseur.

5-2-13 Fournisseurs référencés

Le Franchiseur a négocié avec certains prestataires, dont la liste est communiquée par le Franchiseur au Franchisé par tous moyens, et pourra évoluer en cours de Contrat, des conditions tarifaires spécifiques, dont le prestataire s'engage à faire bénéficier les membres du Réseau du Franchiseur, qui décideraient de contracter avec lui. Le Franchiseur n'est pas intervenu dans la négociation des conditions non tarifaires des contrats en cause. Il revient au Franchisé d'apprécier l'ensemble des conditions contractuelles proposées par le fournisseur référencé et de s'assurer qu'elles lui conviennent et qu'il pourra y satisfaire.

Le Franchiseur n'intervient qu'en qualité de courtier dans l'opération de référencement. Il ne reçoit aucune instruction du Franchisé, dont il n'est pas le mandataire, n'agissant jamais au nom ni pour le compte de ce dernier vis-à-vis des fournisseurs.

Les modifications de la liste des fournisseurs référencés seront portées à la connaissance du Franchisé à chaque fois que cela sera utile.

Le Franchiseur ne répondant pas de la bonne exécution par le Franchisé de ces contrats de prestation de services, envers le prestataire, le Franchisé s'engage à garantir le Franchiseur de toute condamnation qui pourrait être prononcée contre lui en faveur du prestataire, du fait d'un manquement du Franchisé à ses obligations envers le prestataire, ou d'un fait quelconque du Franchisé causant un préjudice au prestataire, aux salariés ou aux clients du prestataire.

Le Franchiseur s'engage à Notifier au Franchisé, dans le mois qui suit la signification de l'assignation par lui reçue, toute action en justice intentée contre lui par un prestataire. Le Franchisé pour sa part s'oblige à première demande du Franchiseur à intervenir volontairement à l'instance.

ARTICLE 6 – SERVICES

Le Franchisé reconnaît au Franchiseur le droit à la maîtrise exclusive :

- de la définition du Savoir-Faire ;
- de la définition des Services ;

Le Franchisé devra fournir l'ensemble des Services (services autorisés, selon la définition ci-dessus), mais à l'exclusion de tout autre service.

Pour les services de gérance locative et de syndic de copropriété, il s'engage à ne pas recourir à la sous-traitance ou à tout autre contrat par lequel il déléguerait et/ou apporterait la fourniture de ces services à toute personne morale ou physique dont le siège social et/ou un établissement secondaire sont situés en dehors de la commune où se situe l'Agence. Cette restriction est une condition déterminante de la conclusion de Contrat.

Il est expressément rappelé que la liste des Services pourra évoluer, pour tenir compte des besoins du marché et de l'évolution de la concurrence. Le Franchiseur pourra ainsi modifier unilatéralement cette liste, l'augmenter ou retirer provisoirement ou définitivement certains

services, ce que le Franchisé accepte par avance dès lors que les services concernés sont des services relatifs à l'immobilier. Il communiquera alors au Franchisé la liste actualisée des Services.

ARTICLE 7 - DISPOSITIONS FINANCIERES

Le paiement de la redevance forfaitaire initiale et des redevances stipulées au présent article est une obligation essentielle du Franchisé au titre du Contrat. Les prix stipulés au présent article ne sont pas réductibles par application des articles 1217 et 1223 du Code civil, auquel les Parties entendent déroger, cette dérogation ne s'entendant pas d'une stipulation essentielle du Contrat dans l'esprit des Parties.

7-1 Redevance forfaitaire initiale

La redevance forfaitaire initiale est un élément incorporel, comportant pour le Franchisé le bénéfice immédiat des efforts et investissements consacrés par le Franchiseur à l'élaboration et au perfectionnement de son Savoir-Faire, et correspond au droit d'accès dans le Réseau.

La redevance forfaitaire initiale ne comprend pas la formation.

La redevance forfaitaire initiale, dont le montant est stipulé à l'article 24-1-1 ci-après, est due par le Franchisé du seul fait de son adhésion au Réseau et ce dès la date d'effet du Contrat.

La redevance forfaitaire initiale est directement liée à la durée du Contrat. Toutefois, la redevance forfaitaire initiale reste acquise au Franchiseur quel que soit le sort du Contrat, les droits constituant la cause de la redevance forfaitaire initiale existant dès l'entrée en vigueur du Contrat. En aucun cas, le Franchisé ne pourra de ce fait en exiger le remboursement.

En cas de cession de l'Agence sous quelque forme que ce soit, et notamment en cas de cession de fonds de commerce, ou de transfert de la majorité des parts ou actions de la société propriétaire de l'Agence dans le cadre des articles 9 et 10 du Contrat, il est expressément convenu que le cessionnaire paiera au Franchiseur, la redevance forfaitaire initiale d'un montant égal au montant de la redevance forfaitaire initiale en vigueur dans le Réseau au moment de la cession et se verra consentir pour l'Agence, dans le cadre de la reprise, le bénéfice d'un nouveau contrat de franchise, aux normes et conditions juridiques et financières applicables à cette date, après discussion de ces conditions entre les Parties, pour une nouvelle durée de cinq (5) ans.

7-2 Redevances

7-2-1 Redevance de Savoir-Faire

En contrepartie notamment de la mise à disposition du Savoir-Faire apportée par le Franchiseur au Franchisé pendant la durée du Contrat, le Franchisé devra verser au Franchiseur une redevance de Savoir-Faire proportionnelle au chiffre d'affaires hors taxes du Franchisé encaissé au titre de la prestations des Services de Transaction immobilière correspondant à l'intermédiation en location immobilière, saisonnière ou non, en nu ou en meublé, et en achat / vente de biens immobilier anciens et neufs, dont le montant est défini à l'article 24-2-1 du Contrat.

Le chiffre d'affaires constituant la base de calcul de la redevance de Savoir-Faire ne comprend pas le montant des honoraires facturés au Franchisé par une autre agence immobilière indépendante du Franchisé dans le cadre d'une relation dite « d'inter-cabinet », c'est-à-dire à l'occasion d'un partage d'honoraires, chaque agence ayant contribué à la réalisation de la transaction percevant une partie seulement des honoraires d'intermédiation.

Le Franchisé paiera en toute hypothèse une redevance de Savoir-Faire minimum, dont le montant est défini à l'article 24-2-1-1 du Contrat, à terme à échoir le 5^{ème} (cinquième) jour du mois considéré.

Une régularisation aura lieu selon les conditions fixées à l'article 24-2-1-3 du Contrat.

Le Franchisé reconnaît et accepte que le montant de la redevance de Savoir-Faire minimum ne reflète en aucun cas une anticipation du montant du chiffre d'affaires que pourrait réaliser le Franchisé mais correspond au prix en deçà duquel le Franchiseur n'aurait pas consenti la présente franchise, et représente dans l'esprit des Parties la contrepartie minimum de la mise à disposition du Savoir-Faire, tels que contractuellement définie.

7-2-2 Redevance d'assistance

En contrepartie notamment de l'assistance à l'exploitation du Savoir-Faire apportée par le Franchiseur au Franchisé pendant la durée du Contrat, le Franchisé devra verser au Franchiseur une redevance d'assistance proportionnelle au chiffre d'affaires hors taxes du Franchisé encaissé au titre de la prestations des Services de Transaction immobilière correspondant à l'intermédiation en location immobilière, saisonnière ou non, en nu ou en meublé, et en achat / vente de biens immobilier anciens et neufs, dont le montant est défini à l'article 24-2-2 du Contrat.

Le chiffre d'affaires constituant la base de calcul de la redevance d'assistance ne comprend pas le montant des honoraires facturés au Franchisé par une autre agence immobilière indépendante du Franchisé dans le cadre d'une relation dite « d'inter-cabinet », c'est-à-dire à l'occasion d'un partage d'honoraires, chaque agence ayant contribué à la réalisation de la transaction percevant une partie seulement des honoraires d'intermédiation.

Le Franchisé paiera en toute hypothèse une redevance d'assistance minimum, dont le montant est défini à l'article 24-2-2-1 du Contrat, à terme à échoir le 5^{ème} (cinquième) jour du mois considéré.

Une régularisation aura lieu selon les conditions fixées à l'article 24-2-2-3 du Contrat.

Le Franchisé reconnaît et accepte que le montant de la redevance d'assistance minimum ne reflète en aucun cas une anticipation du montant du chiffre d'affaires que pourrait réaliser le Franchisé mais correspond au prix en deçà duquel le Franchiseur n'aurait pas consenti la présente franchise, et représente dans l'esprit des Parties la contrepartie minimum de l'assistance permanente et de la mise à jour du Savoir-Faire, tels que contractuellement définis.

7-2-3 Redevance de Marque

En contrepartie de la concession de la Marque, le Franchisé devra verser au Franchiseur une redevance de Marque proportionnelle au chiffre d'affaires hors taxes du Franchisé encaissé au titre de l'ensemble des Services visés à l'article 24-2-3, dont le montant est défini à l'article 24-2-3 du Contrat.

Le chiffre d'affaires constituant la base de calcul de la redevance de Marque ne comprend pas le montant des honoraires facturés au Franchisé par une autre agence immobilière indépendante du Franchisé dans le cadre d'une relation dite « d'inter-cabinet », c'est-à-dire à l'occasion d'un partage d'honoraires, chaque agence ayant contribué à la réalisation de la transaction percevant une partie seulement des honoraires d'intermédiation.

Le Franchisé paiera en toute hypothèse une redevance de Marque minimum, dont le montant est défini à l'article 24-2-3-1 du Contrat, à terme à échoir le 5^{ème} (cinquième) jour du mois considéré.

Une régularisation aura lieu selon les conditions fixées à l'article 24-2-3-3 du Contrat.

Le Franchisé reconnaît et accepte que le montant de la redevance de Marque minimum ne reflète en aucun cas une anticipation du montant du chiffre d'affaires que pourrait encaisser le Franchisé mais correspond au prix en deçà duquel le Franchiseur n'aurait pas consenti la présente concession de la Marque, et représente dans l'esprit des Parties la contrepartie minimum de la jouissance de la Marque telle que contractuellement définie.

7-3 Dispositions générales

7-3-1 Prélèvement automatique

Afin de réduire les ressources consacrées à des tâches administratives, sans valeur ajoutée pour le Franchisé, et de pouvoir les consacrer à l'assistance du Franchisé dans l'exploitation de l'Agence, les paiements faits par le Franchisé au Franchiseur se feront par prélèvements automatiques.

Ainsi, le Franchisé s'engage à remettre au Franchiseur, à la signature des présentes, un relevé d'identité bancaire et une autorisation de prélèvement SEPA pour toutes les sommes dues au Franchiseur au titre du Contrat.

Le Franchisé veillera par ailleurs à ce que le compte bancaire soit toujours suffisamment approvisionné pour permettre les prélèvements.

Le Franchisé s'engage à maintenir cette autorisation de prélèvement pour toutes les sommes dues au Franchiseur au titre du Contrat.

Si, au jour de la signature des présentes, le Franchisé ne dispose pas d'un compte bancaire, il s'engage à transmettre au Franchiseur les documents précédemment mentionnés, à l'ouverture dudit compte, laquelle ne saurait intervenir plus de trente (30) jours suivant la signature des présentes.

De même, en cas de changement d'établissement bancaire, le Franchisé devra adresser un nouveau relevé d'identité bancaire et une autorisation de prélèvement dans les 5 (cinq) jours suivants ledit changement.

7-3-2 Intérêts de retard - Déchéance du terme – Frais de recouvrement

Pour tout paiement en retard ou prorogation d'effets, de toute somme due au Franchiseur, le Franchisé paiera un intérêt égal au taux bancaire directeur pratiqué par la Banque Centrale Européenne, majoré de 10 (dix) points sur la somme due, à compter de la date d'échéance jusqu'à son paiement effectif, l'intérêt payé par le franchisé ne pourra en aucun cas être inférieur à 3 fois le taux d'intérêt légal.

Le Franchisé paiera également un forfait minimum de 50 € (cinquante euros) par relance, quel que soit le mode de relance, une indemnité complémentaire pouvant être réclamée par le Franchiseur lorsque les frais de recouvrement engagés sont supérieurs à ce montant et ce, sans préjudice des autres droits et recours du Franchiseur.

Le défaut de paiement d'une seule facture à son échéance, après mise en demeure Notifiée au Franchisé et non suivie d'effet dans les 15 (quinze) jours rendrait immédiatement exigible l'intégralité des créances du Franchiseur sur le Franchisé.

Enfin, pour tout prélèvement bancaire rejeté, le Franchisé paiera un forfait minimum de (soixante-dix) 70 euros HT par rejet.

7-3-3 Frais de transport et de séjour

Les frais de séjour, d'hébergement et de transport du Franchisé, du Responsable de l'Agence et / ou de son personnel, ainsi que les salaires, frais et coûts associés du Franchisé, et/ou du Responsable de l'Agence et / ou de son personnel en application du Contrat ou dans le cadre de son exécution sont à la charge du Franchisé et ne sont pas compris dans les montants facturés au titre des redevances prévues dans le Contrat.

7-3-4 Compensation / Exception d'inexécution

Les Parties sont autorisées à compenser conventionnellement toutes sommes dues à l'autre Partie en exécution du Contrat, avec toute créance qu'elle détiendrait sur l'autre Partie en exécution du Contrat.

En cas de non-respect par l'une des Parties de ses obligations en application du Contrat, l'autre Partie pourra suspendre l'exécution de ses propres obligations, sans préjudice de la poursuite de toute autre sanction prévue à l'article 1217 du Code civil.

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.

7-3-5 Imprévision

Le Franchisé et l'Associé ont conscience du fait que le marché sur lequel les Services sont diffusés évolue, peut se contracter voire disparaître. Ils ont conscience de ce que les évolutions des techniques peuvent rendre les Services obsolescents. De même ils savent que les coûts de facteurs de production peuvent se renchérir et se modifier très sensiblement au point de ne plus permettre une exécution rentable du Contrat. Les canaux de distribution peuvent aussi évoluer au détriment de l'Agence et/ou du Site Internet. D'ailleurs, le Franchisé et l'Associé rappellent qu'aucune de ces évolutions n'est en réalité théoriquement imprévisible. Ils déclarent en conséquence pleinement accepter le risque de telles évolutions des circonstances économiques et l'assumer. Les Parties conviennent que l'article 1195 du Code civil n'aura pas vocation à s'appliquer au Contrat et déclarent y déroger expressément.

ARTICLE 8 – INDEPENDANCE DU FRANCHISE

Il est expressément entendu que le respect de certaines règles et normes spécifiques au Réseau, nécessaire pour que le Franchisé bénéficie des avantages découlant du concept STEPHANE PLAZA IMMOBILIER, n'implique aucune restriction 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 et des Sociétés ainsi que la copie des statuts de la société Franchisée, précisant la répartition du capital dans lequel l'Associé s'engage expressément à détenir la majorité des parts ou actions et/ou des droits de vote pendant toute la durée du contrat. Le Franchisé communiquera au Franchiseur tout avenant ou modification ultérieure qui pourrait intervenir.

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

Le Franchisé fera son affaire personnelle du respect de toutes les dispositions légales ou réglementaires relatives à la création et à l'activité de son entreprise et de l'obtention de toute autorisation ou licence nécessaire à son activité. De même, il fera son affaire personnelle du paiement de toute taxe, impôt ou cotisation relatif à la création et à l'exploitation de son entreprise.

Le Franchiseur ne saurait encourir aucune responsabilité du fait des actes accomplis par le Franchisé, ses employés, ou les personnes assurant la gestion effective de son entreprise.

Le Franchisé ne pourra engager d'une quelconque manière le Franchiseur en dehors de l'exécution des obligations prévues au Contrat.

Si la responsabilité du Franchiseur était recherchée lors de toute contestation ou procédure liée à la gestion ou l'exploitation par le Franchisé de son entreprise ou en résultant, il serait tenu de prendre immédiatement ses lieux et place et en tout cas de garantir des conséquences de toute condamnation pouvant intervenir de ce chef.

Aucune partie ne sera fondée à réclamer à l'autre une quelconque rémunération complémentaire à titre de participation au bénéfice, ni ne sera tenue de supporter une quelconque perte d'exploitation de l'autre partie de quelque nature que ce soit.

Le Franchisé et l'Associé certifient sur l'honneur que toutes les déclarations concernant leur situation financière et professionnelle sont véridiques et complètes.

ARTICLE 9 – CARACTÈRE PERSONNEL DU CONTRAT DE FRANCHISE

9-1 Le Contrat a été conclu en considération du Franchisé comme de la personne de l'Associé, et dont les qualités personnelles constituent pour le Franchiseur une des raisons essentielles de signer le Contrat.

En conséquence, le Franchisé ne pourra céder ou transférer à titre onéreux ou gratuit, les avantages que lui confère le Contrat qui lui est strictement personnel, sauf accord préalable écrit du Franchiseur dans les conditions de l'article 10 ci-après. Le Franchisé transmettra à chaque modification statutaire une copie certifiée conforme des statuts ou de tout document officiel actant la modification de la répartition du capital social au Franchiseur afin que ce dernier puisse s'assurer de la qualité de ses associés et ce, dans un délai maximum de quinze (15) jours après la date de la décision de modification.

9-2 Le contrat est conclu « *intuitu personae* », mais l'*intuitu personae* n'est pas réciproque, le Franchisé ayant contracté en fonction du Savoir-Faire et de la Marque, et s'applique uniquement du Franchiseur vis-à-vis du Franchisé.

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

ARTICLE 10 – AGREEMENT

Le Franchisé a toujours le droit de vendre l'Agence, mais le Franchiseur conserve le droit de protéger son Savoir-Faire et l'image de la Marque. Le présent article a pour but de réglementer l'équilibre de ces deux droits.

10-1 Notifications

10-1-1 L'Associé s'engage, pendant toute la durée du Contrat, et pendant six (6) mois suivant la cessation des effets du Contrat, à Notifier préalablement au Franchiseur tout acte, opération juridique, succession d'actes ayant pour effet ou pour objet de modifier tout ou partie de la répartition du capital, telles que notamment tout transfert en toute propriété, nue-propriété ou usufruit, transfert de jouissance, sous quelque forme et selon quelque modalité que ce soit, à titre onéreux ou gratuit, et notamment par voie de cession, de dation, de donation, d'apport, de fusion, de scission, d'échange ou de dévolution successorale, en conséquence d'une liquidation de communauté de biens, ou de la réalisation d'une sûreté, la vente publique ou une forme combinée de ces mécanismes, portant sur un ou plusieurs droits sociaux composant le capital du Franchisé, y compris toute souscription au capital et/ou à une augmentation de capital du Franchisé, ainsi que de tout changement de la personnalité ou décès, de toute interdiction ou incapacité, de l'un des associés possédant tout ou partie du capital ou de l'un des principaux dirigeants de droit ou de fait du Franchisé.

Le Franchisé s'engage quant à lui, pendant toute la durée du Contrat, et pendant six (6) mois suivant la cessation des effets du Contrat, à Notifier préalablement au Franchiseur tout acte, opération juridique, succession d'actes ayant pour effet ou pour objet de modifier la forme de la société, ainsi que de tout apport partiel d'actif, fusion avec une autre société, scission, absorption et de toute opération portant sur son Fonds de commerce, telle que notamment tout transfert en toute propriété, nue-propriété ou usufruit, transfert de jouissance, sous quelque forme et selon quelque modalité que ce soit, à titre onéreux ou gratuit, et notamment par voie de cession, de location-gérance, de dation, de donation, d'apport, de fusion, de scission, d'échange, de dévolution successorale, en conséquence d'une liquidation de communauté de biens, ou de la réalisation d'une sûreté, la vente publique ou une forme combinée de ces mécanismes, portant sur tout ou partie du ou des fonds de commerce du Franchisé, ou sur un ou plusieurs éléments isolés desdits fonds de commerce, et notamment le droit au bail.

10-1-2 Si l'opération envisagée concerne l'Associé, celui-ci sera responsable de la Notification devant être faite au Franchiseur.

Si l'opération envisagée concerne le Franchisé, celui-ci sera responsable de la Notification devant être faite au Franchiseur.

Dans les plus brefs délais, et au plus tard dans un délai de huit (8) jours suivant la confirmation des modalités de l'opération projetée, le Franchisé ou l'Associé devra, par Notification, faire connaître au Franchiseur la nature et les conditions complètes de l'opération projetée, et y joindre le document original contenant le cas échéant l'offre reçue de tous tiers, ou une copie certifiée conforme dudit document, accompagnée de tous documents ayant précédé ou ayant été joints, ou ayant complété cette offre.

10-1-3 Ladite Notification devra préciser, au minimum :

- la désignation complète et la qualité de l'acquéreur, donataire, bénéficiaire ou tiers cocontractant de l'Associé ou du Franchisé ;
- l'exposé détaillé des motifs des parties en cause ;

- le prix et les conditions de paiement prévus;
- le cas échéant, un dossier de candidature à la franchise dûment complété et signé par chaque candidat avec engagement d'avoir à respecter toutes les obligations du contrat de franchise ou de signer le contrat de franchise type en vigueur, si la Notification survient avant la cessation des effets du Contrat ;
- l'accord de principe du ou des organismes financiers éventuellement concernés ainsi que la description du financement de l'opération ;
- le projet d'acte envisagé, incluant le prix et les conditions de paiement prévus pour l'opération, portant accord entre les parties sous condition suspensive de l'agrément du Franchiseur, le projet d'acte comportant obligatoirement, ce dont le Franchisé comme l'Associé se portent fort, la mention faite à l'acquéreur, de l'existence du droit de préemption du Franchiseur, que le tiers acquéreur sera en conséquence présumé connaître ;
- si le projet de cession porte sur les droits sociaux du Franchisé, la liste à jour des associés/actionnaires du Franchisé, la répartition du capital social, les statuts à jour, les conventions existant entre associés/actionnaires, les conventions de compte-courant, le dernier bilan, la dernière situation comptable, les droits de toute nature qui auraient pu être consentis à des tiers sur ces droits sociaux.

10-2 Agrément du successeur

Si le Franchisé ou l'Associé Notifie une opération au titre de l'article 10-1 ci-dessus, le Franchiseur débutera la procédure d'agrément au vu d'un projet sérieux et complet comportant au moins les informations visées à l'article 10-1-3 ci-dessus.

A réception de la Notification des éléments ci-dessus, le Franchiseur disposera d'un délai de trente (30) jours pour faire connaître aux parties son accord ou son désaccord, sans préjudice de l'application de l'article 10-3 ci-après.

Le silence gardé par le Franchiseur dans le délai de trente (30) jours vaut rejet de la demande d'agrément.

En cas d'agrément du Franchiseur, le Franchisé ou l'Associé disposera d'un délai de quarante-cinq (45) jours pour réaliser l'opération envisagée aux conditions prévues. A défaut, le Franchisé ou l'Associé devra à nouveau informer le Franchiseur de l'opération envisagée dans les conditions prévues à l'article 10-1 ci-dessus.

Le Franchiseur ne pourra être tenu d'agrérer ou être redevable d'indemnités en cas de refus d'agrément, même dans le cadre d'une procédure collective. Les résultats de la procédure d'agrément seront communiqués par écrit au Franchisé.

Le Franchiseur ne pourra refuser plus de deux fois de suite une demande d'agrément portant sur des candidats qui répondent aux critères cumulatifs suivants :

- les candidats répondant au profil défini par le Franchiseur (diplômes, expérience professionnelle, qualités humaines) ;
- ils justifient disposer de manière certaine du financement du prix de cession pour la reprise de l'activité cédée.

10-3 Droit de préemption du Franchiseur

Dans tous les cas énumérés au paragraphe 10-1 ci-dessus, le Franchiseur dispose d'un droit de préemption lui permettant d'acquérir, pour lui-même ou pour toute personne physique ou morale qu'il souhaiterait se substituer, le ou les biens concernés, aux conditions stipulées dans le projet.

A cette fin, le Franchisé ou l'Associé devra :

- adresser au Franchiseur, au moins soixante (60) jours avant la réalisation de l'opération envisagée, une présentation détaillée du cessionnaire, nouvel actionnaire ou locataire-gérant proposé, révélant ses activités antérieures et présentes, son expérience professionnelle, sa surface financière, les intérêts qu'il détient directement ou indirectement dans toute société exerçant une activité concurrence de l'activité du Franchiseur, et s'il s'agit d'une personne morale la répartition de son capital social et les intérêts détenus directement ou indirectement par ses actionnaires dans toute société exerçant une activité concurrence de celle du Franchiseur ;
- organiser, à la demande du Franchiseur, une rencontre avec le cessionnaire, l'actionnaire ou le locataire-gérant présenté.

Le Franchiseur disposera d'un délai de trente (30) jours à compter de la réception de la Notification du projet transmis par le Franchisé en vue de l'agrément, pour Notifier au Franchisé sa décision, qui pourra être assortie d'une demande de garantie financière des engagements financiers du cessionnaire ou locataire-gérant par le Franchisé et/ou l'Associé.

Le défaut de réponse du Franchiseur dans un délai de trente (30) jours vaut renonciation à l'exercice du droit de préemption.

Si le Franchiseur décide d'exercer son droit de préemption, il dispose d'un délai de quarante-cinq (45) jours à compter de cette Notification pour signer tout acte et faire tout ce qui est nécessaire à l'exercice effectif de la préemption.

Le droit de préemption est exercé aux conditions particulières de droit et de prix Notifiées par le Franchisé.

Dès lors, toute promesse ou tout acte concernant ce ou ces biens devra comporter mention du droit du Franchiseur et être accepté par la tierce partie sans réserve.

Le droit de préemption du Franchiseur est toutefois exclu dès lors que l'opération envisagée n'entraîne aucun changement de contrôle du Franchisé.

Le présent droit de préemption est exercé sous réserve du respect de l'article L. 141-23 du Code de commerce. Le Franchisé s'engage à respecter les termes dudit article et à procéder à l'information prévue à l'article L. 141-23 du Code de commerce, à justifier au Franchiseur du respect des formes et délais légaux, et souscrit l'obligation d'indemniser le Franchiseur de toutes les conséquences.

Le droit de préemption s'appliquera également en cas de mise en œuvre de toute sûreté qui entraînerait l'une des opérations énumérées à l'article 10-1 ci-dessus. Dans ce cas, le Franchiseur pourra acquérir les titres composant le capital social du Franchisé et/ou le fonds de commerce grevés en désintéressant le bénéficiaire de la sûreté, par le paiement à ce dernier de la créance restant due par le Franchisé ou l'Associé et garantie par la sûreté concernée.

Si ladite créance est inférieure à la valeur des titres et/ou du fonds de commerce grevés par la sûreté, fixée le cas échéant par tout expert désigné par le Président du Tribunal de Commerce de Paris, le Franchiseur versera au bénéficiaire de la sûreté le montant de la créance restant due à ce dernier. La différence entre la valeur des titres et/ou du fonds de commerce et le montant de la créance restant due sera versée au Franchisé ou à l'Associé par le Franchiseur.

Si la créance est supérieure à la valeur des titres et/ou du fonds de commerce grevés par la sûreté, fixée le cas échéant par l'expert désigné selon les modalités prévues ci-dessus, le Franchiseur désintéressera le bénéficiaire de la sûreté en payant la totalité de la créance lui restant due. Le Franchiseur se trouvera subrogé dans les droits du bénéficiaire de la sûreté pour le paiement de la différence entre la valeur des titres et/ou du fonds de commerce et le montant de la créance restant due.

Afin de permettre l'application des présentes dispositions relatives à l'octroi d'une sûreté, le Franchisé ou l'Associé s'engage, préalablement à l'octroi d'une sûreté ayant pour objet les titres et/ou le fonds de commerce, à :

- (i) informer sans délai le Franchiseur de l'octroi et des modalités de cette sûreté ;
- (ii) faire notifier au Franchiseur par le bénéficiaire de cette sûreté, le fait que ce dernier a pleinement connaissance de l'existence des stipulations du présent article 10 et de leur application en cas de réalisation de cette sûreté ;
- (iii) notifier au Franchiseur, dès qu'il en aura connaissance, l'intention du créancier bénéficiaire de cette sûreté de réaliser ladite sûreté.

Le Franchisé et l'Associé s'engagent enfin solidairement à obtenir la purge de toutes les clauses statutaires ou extrastatutaires interdisant ou restreignant, directement ou indirectement, la libre cessibilité de l'un ou de plusieurs fonds de commerce et/ou d'un ou plusieurs titres au profit du Franchiseur.

Ils s'engagent à porter à la connaissance de tout tiers qui pourrait être partie ou seulement bénéficiaire d'une opération donnant lieu à Notification au sens du présent article 10 l'intégralité de cet article. La stipulation de cette obligation est dans l'esprit du Franchiseur absolument déterminante de son consentement au Contrat.

ARTICLE 11 – RESILIATION

11-1 Résiliation du Contrat par le Franchiseur

11-1-1 Résiliation sans mise en demeure préalable

Afin de protéger le Réseau et l'image de la Marque, et donc d'assurer au Franchisé l'exploitation paisible de l'Agence pendant l'exécution du Contrat, le Franchiseur Notifiera au Franchisé le jeu de la présente clause résolutoire, sans mise en demeure préalable, en cas de manquement grave de celui-ci à ses obligations contractuelles et telles que limitativement énumérées ci-après :

- Si le Franchisé a, lors de sa candidature 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, et/ou de tentative de déstabilisation du Réseau telles que définie à l'article 5-2-9 du Contrat ;
- En cas de perte de sa carte professionnelle d'agent immobilier mentions Transaction et / ou Gestion immobilière et / ou Syndic ;
- En cas de violation d'une obligation de ne pas faire (y compris d'origine légale ou réglementaire) ;
- Au cas où une juridiction, par une décision définitive, en force de chose jugée, a reconnu le Franchisé et/ou l'Associé, coupable d'avoir commis le délit de discrimination défini à l'article L. 225-2 du Code pénal ;
- En cas de non-respect d'une des dispositions des articles 10 (Agrément), 12-1 (Non-concurrence), 13 (Confidentialité) ou 4-4-3-2 (Données à caractère personnel) ou tout article impliquant le respect, par le Franchisé, des règles liées à la protection des données personnelles.

11-1-2 Résiliation avec mise en demeure préalable

En dehors des cas prévus ci-dessus, en cas d'inexécution ou de manquement par le Franchisé à l'une quelconque de ses obligations non listées à l'article 11-1-1 ci-dessus, à savoir :

- article 1-2 du Contrat relatif au caractère spécifique de la concession de franchise ;
- article 2 du Contrat relatif à la durée du Contrat ;
- article 3-2-1 du Contrat relatif à l'évolution de la Marque ;
- article 3-2-2 du Contrat relatif à l'usage de la Marque ;
- article 3-2-3 du Contrat relatif au développement de la notoriété de la Marque ;
- article 3-2-4 du Contrat relatif aux atteintes à l'usage de la Marque ;
- article 3-2-5 du Contrat relatif aux enseignes ;
- article 3-2-6 du Contrat relatif aux vitrines ;
- article 3-2-7 du Contrat relatif à la Charte Graphique et aux Supports de Communication et Papeterie commerciale ;
- article 3-2-8 du Contrat relatif à l'affichage de la qualité de commerçant indépendant ;
- article 4-1-1 (ii) du Contrat relatif à la formation initiale (et par renvoi à l'article 24-3 du Contrat) ;
- article 4-1-2 (ii) du Contrat relatif à la formation permanente ;
- article 4-2 du Contrat relatif au Savoir-Faire ;
- article 4-3-1 du Contrat relatif à l'agencement et à la décoration de l'Agence ;
- article 4-3-2 du Contrat relatif à l'approvisionnement du Franchisé en mobilier ;
- article 4-3-3 du Contrat relatif à l'évolution e l'image de la Marque et de la Charte d'aménagement ;
- article 4-4-1 du Contrat relatif à l'Intranet (et par renvoi à article 24-4 du Contrat) ;
- article 4-4-2 du Contrat relatif à l'assistance informatique
- article 4-4-3 du Contrat relatif aux données ;
- article 4-4-4 du Contrat relatif au Pack Digital (et par renvoi à article 24-4 du Contrat) ;
- article 4-4-5 du Contrat relatif à l'animation du Réseau ;
- article 4-4-6 du Contrat relatif aux visites et enquêtes ;

- article 5-1-1 du Contrat relatif au respect général de l'image de la Marque et du Savoir-Faire ;
- article 5-1-2 du Contrat relatif à la vente et à la promotion des ventes ;
- article 5-2-1 du Contrat relatif aux autorisations administratives ;
- article 5-2-1 du Contrat relatif au respect des obligations légales, réglementaires et normes contractuelles ;
- article 5-2-3 du Contrat relatif à l'enregistrement des biens ;
- article 5-2-4 du Contrat relatif à la comptabilité ;
- article 5-2-5 du Contrat relatif au personnel du Franchisé ;
- article 5-2-5 du Contrat relatifs aux assurances ;
- article 5-2-7 du Contrat relatif à la promotion et vente des Services par Internet ;
- article 5-2-8 du Contrat relatif à la transmission des informations ;
- article 5-2-10 du Contrat relatif à l'activité du Franchisé ;
- article 5-2-11 du Contrat relatif à l'autorisation de fixer, de reproduire et de diffuser et d'exploiter l'image de l'Associé et les images représentant l'intérieur et l'extérieur de l'Agence ;
- article 5-2-12 du Contrat relatif à la bibliothèque d'actes juridiques ;
- article 5-2-13 du Contrat relatif aux fournisseurs référencés ;
- article 6 du Contrat relatif aux Services ;
- article 7-1 du Contrat relatif à la redevance forfaitaire initiale (et par renvoi à l'article 24-1 du Contrat) ;
- article 7-2-1 du Contrat relatif à la redevance de Savoir-Faire (et par renvoi à l'article 24-2-1 du Contrat) ;
- article 7-2-2 du Contrat relatif à la redevance d'assistance (et par renvoi à l'article 24-2-2 du Contrat) ;
- article 7-2-3 du Contrat relatif à la redevance de Marque (et par renvoi à l'article 24-2-3 du Contrat) ;
- article 7-3-1 du Contrat relatif au prélèvement automatique ;
- article 8 du Contrat relatif à l'indépendance du Franchisé ;
- article 23 du Contrat relatif à la date d'ouverture de l'agence et délai d'exécution des travaux et de la pose d'enseigne ;

ou en cas d'agissements du Franchisé de nature à porter un préjudice au Franchiseur, ce dernier pourra, après Notification faite au Franchisé et non suivie d'effets dans un délai d'1 (un) mois, résilier de plein droit le Contrat par une nouvelle Notification, et ce, sans formalité judiciaire.

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

11-2 Résiliation du Contrat par le Franchisé

Réciiproquement, et dans l'intérêt de l'équilibre entre les droits et obligations des Parties, le Franchisé Notifiera au Franchiseur le jeu de la présente clause résolutoire, après une mise en demeure préalable Notifiée au Franchiseur visant l'obligation à exécuter dans un délai de trente (30) jours, en cas de manquement du Franchiseur à ses obligations contractuelles et telles que limitativement énumérées ci-après :

- En cas de non fourniture de la formation définie à l'article 4-1-1 du Contrat ;
- En cas de non remise initiale du Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER conformément à l'article 4-2-1 du Contrat ;

- En cas de non mise à disposition de la Marque conformément à l'article 3-1 du Contrat.

11-3 Astreinte

En cas d'inexécution par le Franchisé de l'une quelconque des obligations mises à sa charge par le Contrat, le Franchisé sera redevable envers le Franchiseur d'une somme de cinq cents euros (500 €) par jour de retard et par manquement, sans préjudice des dommages et intérêts que le Franchiseur pourrait par ailleurs demander pour réparer intégralement le préjudice subi en raison de l'inexécution et notamment les frais et honoraires engagés par le Franchiseur pour faire valoir ses droits dans le cadre de l'inexécution de ses obligations par le Franchisé.

Ce montant sera dû dans les quinze (15) jours de la Notification, adressée par le Franchiseur au Franchisé et/ou l'Associé, d'une mise en demeure de se conformer à ses obligations contractuelles.

Cette mise en demeure pourra le cas échéant viser la mise en œuvre de la clause résolutoire prévue par l'article 11-1-1 ci-dessus. L'envoi d'une telle mise en demeure ne constitue en aucun cas une renonciation du Franchiseur d'adresser ultérieurement une mise en demeure au Franchisé en cas de non-respect de ses obligations par le Franchisé, pas plus qu'elle ne constitue une renonciation du Franchiseur à la mise en œuvre ultérieure de la clause résolutoire expresse de l'article 11-1-1 dans la mesure où le manquement considéré serait visé par ledit article 11-1-1 du Contrat.

11-4 Indemnité

En cas de résiliation du Contrat en application de l'article 11-1 du Contrat, le Franchisé s'engage à payer au Franchiseur des dommages et intérêts, dans les conditions de l'article 1231-5 du Code civil, d'un montant égal à la moyenne mensuelle des redevances de Savoir-Faire, d'assistance et de marque facturées au Franchisé depuis le début de l'exécution du Contrat, multipliée par le nombre de mois restant à courir jusqu'au Terme.

ARTICLE 12 – NON CONCURRENCE ET NON AFFILIATION

12-1 Pendant l'exécution du Contrat : non-concurrence

Comme condition déterminante des présentes, et afin de préserver le Savoir-Faire, la réputation, l'identité commune, et l'Image de la Marque pendant la durée du Contrat, le Franchisé s'interdit (lui-même, son ou ses Associés, son dirigeant de droit ou de fait et/ou son conjoint éventuel, marié, pacsé ou concubin) de créer, participer ou s'intéresser, directement ou indirectement, par lui-même ou par personne interposée, à l'exploitation de toute activité d'agence immobilière autres que celles du Réseau, ou qui seraient développées par le Franchiseur ou toute autre société qu'il se substituerait ou dont il exercerait le contrôle direct ou indirect ou dont elle serait une société sœur.

S'agissant de l'Associé ou des Associés, du ou des dirigeants de droit ou de fait, du ou des conjoints (mariés, pacsés ou concubins) de ces personnes (ou du Franchisé s'il s'agit d'une personne physique), cette obligation cesse, si cet évènement survient avant la cessation des effets du Contrat, par la perte de la qualité qui les a conduits à se trouver désignés par la présente clause de non-concurrence. A compter de cette perte de qualité, ils sont soumis à une obligation de non-affiliation dans les conditions prévues par l'article 12-2 ci-dessous.

12-2 Après la cessation des effets du Contrat : non-affiliation

Comme condition déterminante des présentes, afin de préserver le Savoir-Faire, la réputation, l'identité commune et l'image de la Marque en cas de cessation du Contrat pour quelque cause que ce soit, le Franchisé (lui-même, son ou ses Associés, son dirigeant de droit ou de fait et/ou son conjoint éventuel, marié, pacsé ou concubin) s'interdit de s'affilier, directement ou indirectement, par lui-même ou par personne interposée, à tout groupement ou réseau, de quelque type qu'il soit, qui serait concurrent du Réseau par la nature des services qu'il rend au public, c'est-à-dire qui principalement exercerait une activité de Transaction Immobilière ou de Gérance locative immobilière.

Cette interdiction s'appliquera à compter de la date de cessation des effets du Contrat, pour une durée d'un (1) an :

- dans un rayon de un (1) km à vol d'oiseau autour de l'Agence lorsque le territoire comprend plus de 40.000 habitants par référence au chiffre communiqué dans l'état local de marché remis par le Franchiseur préalablement à la signature du Contrat.
- dans un rayon de deux (2) km à vol d'oiseau autour de l'Agence lorsque le territoire comprend moins de 40.000 habitants par référence au chiffre communiqué dans l'état local de marché remis par le Franchiseur préalablement à la signature du Contrat.

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 STEPHANE PLAZA IMMOBILIER, à la notoriété du Franchiseur et au Réseau, sous peine de poursuites judiciaires en concurrence déloyale.

ARTICLE 13 – CONFIDENTIALITE

Le Franchisé et l'Associé s'engagent, tant pour la durée des présentes qu'après sa cessation pour quelque cause que ce soit, à ne communiquer, divulguer ou exploiter pour son propre compte ou pour le bénéfice d'un tiers, personne physique ou morale, toute information, connaissance ou savoir-faire confidentiels, concernant les méthodes d'exploitation de la franchise STEPHANE PLAZA IMMOBILIER qui pourraient lui être communiquées ou dont il aurait eu connaissance en raison de l'exploitation de l'Agence.

Seront notamment considérés comme confidentiels au sens des présentes, toute information, connaissance, et notamment le Savoir-Faire, le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER, communiqués aux personnes précitées par le Franchiseur pour l'exploitation de l'Agence, de même que le contenu des présentes.

Les contrats que le Franchiseur aura signés avec des fournisseurs ou des prestataires de services externes, en particulier les contrats avec les fournisseurs référencés tels que définis à l'article 5-2-13 des présentes, pour assurer le fonctionnement de la franchise STEPHANE PLAZA IMMOBILIER relèvent du secret des affaires. Le Franchisé n'a aucun droit à communication à l'égard du Franchiseur des accords de référencement éventuellement conclus avec ces fournisseurs.

Si le Franchiseur lui communiquait spontanément tout ou partie de ces contrats, ceux-ci seraient couverts par la présente clause de confidentialité. De même, les contrats que le Franchisé conclurait avec un ou des fournisseurs référencés seront couverts par la présente clause.

Sera considérée comme une violation de la présente clause, la tentative par le Franchisé, l'Associé, dont la personnalité a déterminé le consentement du Franchiseur d'exploiter en tout ou partie le concept STEPHANE PLAZA IMMOBILIER :

- dans son ou ses autres entreprises dans lesquelles il détient le contrôle et/ou une participation majoritaire ;
- dans l'entreprise dans laquelle son conjoint détiendrait directement ou par personne interposée une participation même minoritaire ;
- dans toute entreprise dans laquelle il détiendrait, directement ou par personne interposée une participation minoritaire ;
- dans l'hypothèse où le contrat de franchise STEPHANE PLAZA IMMOBILIER ne serait pas conclu pour cette ou ces entreprise(s).

Le Franchisé et l'Associé devront imposer à leur personnel et intervenants externes qui ont des fonctions proches de la direction ou qui ont accès aux informations confidentielles, le respect par contrat de ces engagements de confidentialité.

En cas de non-respect de la présente clause, le Franchisé s'engage à payer au Franchiseur à titre de clause pénale, une somme de 100.000 (cent mille) € hors taxes, sans préjudice de tous ses autres droits et recours.

L'application de cette clause ne fait pas obstacle à la communication par le Franchisé aux administrations compétentes de toutes informations dont la communication est rendue obligatoire par la loi.

ARTICLE 14 – PRESCRIPTION ABREGEE

En application des dispositions de l'article 2254 du Code civil, et en vue d'assurer aux Parties une jouissance paisible de leurs droits nés du Contrat, les Parties ont convenu de limiter le délai de prescription applicable à l'ensemble des actions relatives aux litiges à naître du Contrat ou à son occasion et tenant notamment, sans que cette liste ne soit exhaustive, à sa formation ou tout vice connu ou qui aurait dû être connu à la date de signature du Contrat et plus généralement à l'interprétation du Contrat, son exécution ou son inexécution, son interruption ou sa résiliation.

Les Parties ont donc convenu que le délai de prescription applicable aux actions visées à l'alinéa 1 du présent article sera d'une (1) année.

ARTICLE 15 – OBLIGATIONS DES PARTIES A LA CESSATION DU CONTRAT

En cas de cessation du Contrat, pour quelque cause que ce soit, il est expressément convenu ce qui suit :

15-1 Cessation de l'usage de la Marque, des Droits de Propriété Intellectuelle et du Savoir-Faire

Le Franchisé devra cesser immédiatement d'exploiter l'Agence sous l'Enseigne, d'utiliser le Savoir-Faire, et de faire référence à la Marque comme aux Droits de Propriété Intellectuelle appartenant au Franchiseur à peine de tous dommages et intérêts. De même, il ne pourra se présenter ou se prévaloir de la qualité de Franchisé du réseau STEPHANE PLAZA IMMOBILIER. Il restituera immédiatement la Charte Graphique, la Charte d'aménagement, le Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et/ou les clés d'accès à ces supports ainsi que les supports de formation au Franchiseur.

A ce titre, il cessera l'usage de tous logos, emblèmes, et de tous éléments publicitaires, promotionnels ou de communication reproduisant la Marque ou simplement distinctifs et liés au concept STEPHANE PLAZA IMMOBILIER. Il cessera d'utiliser l'ensemble des éléments de la Charte Graphique, et cessera notamment, sans que cette liste ne soit exhaustive, l'usage des couleurs Pantone 1925 C et 426 C et toutes couleurs s'en rapprochant

Le Franchisé devra descendre l'enseigne et supprimer de sa vitrine tout élément relatif à la Marque dans un délai de quinze (15) jours suivant la date de cessation des effets du Contrat.

Le Franchisé perd le droit d'utiliser la Marque pour ses lignes téléphoniques et son inscription dans les annuaires.

Les clés d'accès à l'Intranet, à la Charte Graphique, à la Charte d'aménagement et au Manuel du Savoir-Faire STEPHANE PLAZA IMMOBILIER seront automatiquement et immédiatement désactivées par le Franchiseur.

Le Franchisé devra cesser immédiatement toute utilisation, de quelque manière et à quelque titre que ce soit, le cas échéant, de l'ensemble des pages Internet du site Agence, du blog, ou des pages d'un site de réseau social, qu'il avait créées pour faire la promotion des Services sous la Marque à compter de la date de cessation du Contrat.

Le Franchisé devra notamment, sans que cette liste ne soit exhaustive :

- (i) cesser d'utiliser le Nom de domaine ;
- (ii) cesser d'utiliser l'ensemble des éléments de la Charte Graphique pour l'exploitation du site Internet ;
- (iii) cesser d'utiliser les règles de constructions du site (par exemple, sans que cette liste ne soit exhaustive, les règles d'architecture de site et de navigation du Réseau) telles que définies par le Franchiseur ;
- (iv) cesser d'utiliser la Marque à titre de balise, méta-tag, lien ;
- (v) faire disparaître de son site comme du site de tout tiers toute référence à la Marque, y compris si celle-ci résulte de techniques de référencement naturel ou est le fait de tiers, le Franchisé se portant fort de l'exécution de la présente clause par les tiers ;
- (vi) fermer les pages qu'il avait ouvert sur les réseaux sociaux pour promouvoir son activité de franchisé ;
- (vii) rapporter la preuve de la satisfaction des obligations visées aux alinéas (i) à (v) ci-dessus par la production au Franchiseur, dans les 15 (quinze) jours de la date de cessation des effets du Contrat, d'un constat d'huissier, diligenté à ses frais.

Le Franchisé devra immédiatement procéder au retrait du Cube ainsi que de tous autres éléments dont il serait locataire ou dépositaire.

Le Franchisé procédera à toute modification complémentaire spécifique de l'Agence, afin de prévenir toute association ou ressemblance avec une agence sous l'Enseigne du Réseau. Le Franchisé devra cesser, dans un délai de 1(un) mois à compter de la cessation du Contrat, toute exploitation des agencements et du concept architectural tels que définis dans la Charte d'aménagement, et devra notamment, sans que cette liste ne soit exhaustive :

- cesser d'utiliser les couleurs RAL 7023 Gris Béton, RAL 7022, Bleu Canard Tollens 2023-3 et toutes couleurs s'en rapprochant ;
- cesser d'utiliser le Cube ;
- cesser d'utiliser cesser d'utiliser la PLV et ILV propres à l'image de la Marque STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.

Le Franchisé s'engage par ailleurs à informer spécifiquement tout cessionnaire éventuel de son fonds de commerce ou de son droit au bail de ces obligations.

Dans le cas où le Franchisé n'aurait pas satisfait à l'une des obligations du présent article, le Franchiseur pourra retirer l'aménagement intérieur, ainsi que tous éléments et matériels publicitaires portant la Marque, et tous les éléments dont il est propriétaire et figurant à l'intérieur de l'Agence, aux frais avancés du Franchisé, sur simple ordonnance de référé rendue par le Président du Tribunal de Grande Instance de Paris.

15-2 Paiement des sommes restant dues au Franchiseur

Le Franchisé s'acquittera immédiatement auprès du Franchiseur de toutes sommes qu'il pourrait rester lui devoir au titre du Contrat.

15-3 Paiement des sommes dues au Franchiseur au titre des honoraires perçus après la cessation des effets du Contrat

Le Franchisé s'engage à payer au Franchiseur les redevances de Savoir-Faire et d'assistance prévues aux articles 7-2-1 et 7-2-2 du Contrat au titre des honoraires encaissés postérieurement à la date de cessation des effets du Contrat mais relatifs à des compromis ou promesses de vente de biens immobiliers signés antérieurement à cette date.

Pour ce faire, le Franchisé s'engage à transmettre au Franchiseur dans un délai de 8 (huit) jours à compter de la date de cessation des effets du Contrat un état récapitulatif des compromis et promesses de vente de biens immobiliers signés antérieurement à ladite date.

15-4 Cessation de l'usage du Logiciel - Utilisation des données

Le Franchisé cessera l'usage du Logiciel et de la Base de Données, dont les accès seront désactivés à la date de cessation des effets du Contrat.

Le Franchisé fera son affaire personnelle pour contracter en temps utile toute licence d'un logiciel professionnel qu'il jugera approprié à la poursuite de son activité.

Le Franchisé fera son affaire personnelle de l'incrémation dans ce dernier, des données qu'il aurait collectées et qui auraient été compilées dans la base de données qu'il se serait constituée pendant l'exécution du Contrat.

Le Franchisé sera seul responsable du respect des obligations légales consécutives à son retrait du Réseau (notamment toute déclaration à l'autorité de contrôle en matière de DCP, ou informer les personnes concernées de leurs droits du fait de son retrait du Réseau). En aucune manière le Franchiseur ne pourra être tenu responsable d'un manquement de son ancien Franchisé à ce titre.

Le Franchisé devra dans les conditions légales, faire son affaire de conserver copie des e-mails de ses clients. Il sera seul responsable de toute sauvegarde à cet effet.

15-5 Promesse unilatérale de vente de l'Enseigne

Le Franchiseur aura la faculté, qu'il pourra exercer par Notification, dans les 3 (trois) mois de la cessation des effets du Contrat, d'acheter comptant l'Enseigne STEPHANE PLAZA IMMOBILIER, à sa valeur nette comptable ou à l'euro symbolique si la valeur nette comptable était nulle.

Il est expressément convenu que la présente clause vaut promesse de vente au profit du Franchiseur.

A compter de la Notification par le Franchiseur de son exercice de l'option ainsi prévue, le Franchisé disposera d'un délai de huit (8) jours calendaires pour Notifier et justifier au Franchiseur de la valeur nette comptable de l'Enseigne. A défaut de réponse dans ce délai, la valeur nette comptable de l'Enseigne sera réputée nulle et le prix d'acquisition sera alors d'un (1) Euro.

Les sommes dues au Franchisé au titre des éléments rachetés, seront acquittées par le Franchiseur dans un délai de trente (30) jours courant à compter de la Notification de son exercice de l'option.

Le Franchisé prendra toutes les dispositions pour que les éléments rachetés puissent être immédiatement enlevés le Franchiseur étant d'ores et déjà spécifiquement autorisé par le Franchisé à procéder par ses propres moyens, ou par l'intermédiaire de la personne de son choix, au retrait de l'Enseigne extérieure STEPHANE PLAZA IMMOBILIER, y compris en l'absence du Franchisé.

Les frais de démontage éventuels sont à la charge du Franchiseur.

ARTICLE 16 – DIVISIBILITE

S'il advenait pour quelque cause que ce soit, qu'une ou plusieurs des clauses du présent contrat ne puisse être appliquées ou soit déclarées non valides par une décision de justice définitive, 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.

ARTICLE 17 – TOLERANCE

Le non-exercice par le Franchiseur d'un recours auquel il a droit, en vertu des présentes, à cause de quelque défaut ou omission du Franchisé, n'affecte pas son droit d'exercer ledit recours pour tout autre manquement subséquent du même ordre ou d'un ordre différent, ou même pour celui qui n'a pas fait l'objet d'un recours ou d'une réclamation immédiate.

L'omission par le Franchiseur d'invoquer la résiliation de plein droit des présentes ou d'exercer un droit acquis en vertu des présentes, n'affectera en aucune façon son droit de l'invoquer ou de l'exercer dans le futur.

ARTICLE 18 – DONNEES PERSONNELLES DU FRANCHISE ET DE L'ASSOCIE COLLECTEES DANS LE CADRE DE LA CONCLUSION DU CONTRAT

L'ensemble des DCP contenues dans les questionnaires de candidatures, le Contrat et leurs suites concernant toute personne physique quel que soit sa qualité (Franchisé et / ou Associé, représentant légal, associés ou actionnaires), sont toutes nécessaires à l'étude, la gestion, l'exécution et le suivi du présent Contrat conclu avec le Franchiseur.

Le Franchiseur, en sa qualité de responsable de traitement des informations ainsi traitées et collectées, est seul responsable du respect des dispositions légales applicables.

Dès l'intégration du Réseau du Franchiseur, l'ensemble des coordonnées de contact du Franchisé, de l'Associé, du représentant légal, des associés ou des actionnaires personnes physiques du Franchisé sont transmises aux fournisseurs référencés par le Franchiseur, ainsi qu'à tous tiers.

Le Franchisé, bénéficie des droits issus de la loi applicable tels que le droit à l'information, le droit d'accès, le droit de rectification, le droit à la portabilité, le droit d'opposition, le droit à l'effacement des données, le droit à la limitation du traitement qu'il peut exercer à l'adresse suivante STEPHANE PLAZA France 100 rue Martre – 92110 CLICHY ou dcp@stephanepazafrance.com, dès la signature des présentes, ou tout au cours de la durée du Contrat, en s'adressant au Franchiseur ou directement aux fournisseurs référencés ou aux tiers à qui elles seraient transmises.

ARTICLE 19 – LOI APPLICABLE – LANGUE DU CONTRAT

Le Contrat est soumis au droit français.

La langue française est la langue du Contrat. La version française est la seule à faire foi pour l'interprétation du Contrat par toute juridiction, prévalant sur toute traduction éventuelle établie, laquelle n'a pu être fournie que pour information et ne pouvant créer de droits.

ARTICLE 20 – COMPETENCE

Tous les litiges à naître du Contrat, relativement à sa validité, son interprétation, son exécution ou son inexécution, ou à son occasion relèveront de la compétence exclusive du tribunal de commerce de Paris, même en cas de pluralité de défendeurs, de demande incidente ou connexe, et y compris en matière de référé.

II – CONDITIONS PARTICULIERES COMPORTANT LES DESIGNATIONS AINSI QUE LES DEROGATIONS AUX CONDITIONS GENERALES ISSUES DE LA NEGOCIATION CONDUITE ENTRE LES PARTIES

ARTICLE 21 – DESIGNATION DE L'AGENCE

<input type="checkbox"/> Le Franchisé a trouvé le local à partir duquel il exercera son activité	<input checked="" type="checkbox"/> Le Franchisé n'a pas encore trouvé le local à partir duquel il exercera son activité
L'Agence désigne le local situé à l'adresse suivante : .	L'Agence désigne le local à partir duquel le Franchisé exercera son activité, qui n'est pas encore identifié par le Franchisé au jour de la signature des présentes. Le local devra se situer sur la commune de : Le Bourget. La franchise nécessite une standardisation minimum de l'image de la Marque. Aussi le Franchisé s'oblige à suivre les spécifications de typologie minimum qui lui sont communiquées par le Franchiseur pour la

	<p>sélection de l'emplacement de l'Agence, dans le but de préserver l'homogénéité du Réseau.</p> <p>Le Franchisé recherchera seul l'emplacement de l'Agence, lequel fera l'objet d'une approbation préalable par le Franchiseur, soit à distance soit par une visite du Franchiseur ou de tout tiers qu'il aurait mandaté.</p> <p>Dans le cadre d'une validation à distance, le Franchisé s'engage à communiquer au Franchiseur tous documents lui permettant d'apprécier le respect des spécifications, et notamment toutes photos du local (extérieur et intérieur), le plan et l'adresse de l'emplacement. A l'issue de l'examen des documents demandés, le Franchiseur confirmera si le local respecte les critères fixés ou non.</p> <p>Dans ce cadre d'une validation par la visite du local, le Franchiseur pourra faire lui-même ou par l'intermédiaire de tout tiers qu'il aurait mandaté à cet effet, une visite de l'Agence, ou se faire communiquer tous documents lui permettant d'apprécier le respect de l'Image de la Marque. A l'issue de la visite ou de l'examen des documents demandés, le Franchiseur ou le tiers mandaté par le Franchiseur remplira un bordereau, établissant ou non la validation du local, laquelle portera exclusivement et donc limitativement sur le respect de la typologie d'implantation, dans le seul but de préserver l'homogénéité de l'image de la Marque. Cette approbation ne constitue en aucun cas une garantie de conformité du local à la réglementation en matière de construction ou d'urbanisme, de ses qualités intrinsèques, de sa commercialité, de la capacité du Franchisé à réaliser un chiffre d'affaires à partir de ce local ou autre. Le Franchisé restera seul responsable du choix de l'emplacement de l'Agence.</p> <p>Le Franchisé s'engage à remettre une copie du bail au Franchiseur dès la signature de celui-ci.</p> <p>Le Franchiseur procèdera, s'il agréé le local, à la Notification de sa décision. A compter de</p>
--	--

	la date de la Notification, le terme Agence désignera le local visé à la Notification.
--	--

ARTICLE 22 – DATE D’EFFET DU CONTRAT

Le Contrat prend effet le 01 Mai 2020, sauf stipulations contraires expresses au sein de celui-ci.

ARTICLE 23 – DATE D’OUVERTURE DE L’AGENCE ET DELAI D’EXECUTION DES TRAVAUX ET DE LA POSE DE L’ENSEIGNE

Le Franchisé s’engage à terminer les travaux définis à l’article 4-3-1 et à ouvrir l’Agence dans un délai de (4) mois à compter de la date d’effet du Contrat définie à l’article 22 ci-dessus. Ce délai est porté à (6) mois lorsque le Franchisé est un Créateur ou un Conseiller Immobilier.

Le Franchisé s’engage à agir avec diligence dans l’accomplissement de toutes les formalités et dans la réalisation de tous les travaux et de la pose de l’enseigne nécessaires à l’Ouverture de l’Agence. Le Franchisé s’engage à informer le Franchiseur, par Notification, de la date effective d’ouverture dix (10) jours avant l’Ouverture de l’Agence.

Le Franchisé devra informer le Franchiseur, dans les meilleurs délais, de la survenance de tout événement exceptionnel susceptible de l’empêcher d’ouvrir l’Agence avant la date prévue par le présent article. Il fournira au Franchiseur toutes les informations qu’il possédera sur ledit évènement. Le Franchiseur pourra accepter ou refuser une demande de prorogation de la date d’Ouverture de l’Agence. La décision d’accord ou de refus du Franchiseur n’aura pas à être motivée par ce dernier. En l’absence d’accord exprès et écrit du Franchiseur sur la prorogation de la date d’Ouverture de l’Agence, l’Ouverture de l’Agence devra avoir lieu avant la date fixée par le présent article, à peine d’inexécution pour le Franchisé.

ARTICLE 24 – CONDITIONS FINANCIERES DU CONTRAT

24-1 Redevance forfaitaire initiale

24-1-1 Montant initial

Le montant de la redevance forfaitaire initiale défini à l’article 7-1 du Contrat est de vingt-neuf mille euros hors taxes (29.000 € hors taxes).

Ce montant sera réglé par le Franchisé à la date d’effet du Contrat.

Toutefois, dans l’hypothèse où le Contrat entrerait en vigueur à une date ultérieure à sa date de signature, le Franchisé verse à la date de signature du Contrat, une somme de vingt-neuf mille euros hors taxes (29.000 € hors taxes) à titre de paiement d’avance de la redevance forfaitaire initiale. Ce paiement d’avance aura la nature d’un acompte et non pas d’arrhes, aucune faculté de dédit n’étant conférée à l’une ou l’autre des Parties, y compris en restituant le double du montant reçu le cas échéant.

24-1-2 Montant en cas de cession

Le montant de la redevance forfaitaire initiale que devra payer le cessionnaire en cas de cession du Contrat, tel que défini à l’article 7-1 du Contrat, sera égal au montant de la redevance forfaitaire initiale en vigueur dans le Réseau au moment de la cession.

24-2 Redevances

24-2-1 Redevance de Savoir-Faire

24-2-1-1 Montant

Le montant de la redevance de Savoir-Faire prévue à l'article 7-2-1 du Contrat est défini en fonction du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé, selon les Services prestés, selon les modalités suivantes :

Pour les Services de Transaction immobilière, tels que définis au Contrat :

- 4% (quatre pour cent) hors taxes sur la fraction du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé sur les Services de Transaction immobilière jusqu'à 590.000 € HT (cinq cent quatre-vingt-dix mille euros hors taxes) ;
- 3% (trois pour cent) hors taxes sur la fraction du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé sur les Services de Transaction immobilière supérieure à 590.000 € HT (cinq cent quatre-vingt-dix mille euros hors taxes) et jusqu'à 900.000 € HT (neuf cent mille euros hors taxes) ;
- 1% (un pour cent) hors taxes sur la fraction du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé sur les Services de Transaction immobilière supérieure à 900.000 € HT (neuf cent mille euros hors taxes).

Les tranches de chiffre d'affaires hors taxes s'entendent sur une année civile. Les tranches de chiffres d'affaires hors taxes seront calculées prorata temporis pour la première et la dernière année du Contrat.

Par exception et pour la première année du Contrat au sens du paragraphe ci-dessus uniquement, le chiffre d'affaires hors taxes encaissé par le Franchisé sur les Services Transaction Immobilière au titre de promesses unilatérales ou synallagmatiques d'achat / vente de biens immobiliers (anciens et neufs) signées avant la date d'effet du présent Contrat, sera exclu du champ de la redevance de Savoir-Faire.

En toute hypothèse, le montant de la redevance de Savoir-Faire annuelle définie à l'article 7-2-1 ne pourra être inférieur à la somme de 7.836 € HT (sept mille huit cent trente-six euros hors taxes) par an, soit 653 € HT (six cent cinquante-trois euros hors taxes) par mois.

24-2-1-2 Date d'entrée en redevance

La Redevance de Savoir-Faire sera due à compter de la date d'Ouverture de l'Agence, et au plus tard dans un délai de (4) mois à compter de la date d'effet du Contrat définie à l'article 22 ci-dessus si à cette date le Franchisé n'a pas encore ouvert l'Agence.

Ce délai est porté de (4 mois) à (6) mois lorsque le Franchisé est un Créateur ou un Conseiller Immobilier.

24-2-1-3 Exigibilité, Modalités de facturation et de règlement

(i) Paiement de la redevance minimum

Le premier de chaque mois une facture sera émise par le Franchiseur à l'attention du Franchisé, correspondant à la redevance minimum due pour le mois en cours telle que définie à l'article 24-2-1-1, exigible le 5 de chaque mois.

(ii) Redevance proportionnelle

Au début du mois suivant le mois considéré, à réception de la déclaration du chiffre d'affaires hors taxes mensuel encaissé par le Franchisé, conformément à l'article 5-2-8, il sera procédé à une régularisation du montant de la redevance de Savoir-Faire à payer par le Franchisé, en application du barème visé à l'article 24-2-1-1, au regard du chiffre d'affaires hors taxes encaissé par ce dernier sur le mois précédent : si le montant de la Redevance de Savoir-faire effectivement due par le Franchisé au Franchiseur au titre du mois considéré est supérieur au montant de la redevance minimum déjà facturé au Franchisé, le Franchiseur adressera alors au Franchisé une facture de régularisation, exigible à sa date d'émission.

(iii) Régularisation annuelle

Au début de chaque nouvelle année civile, le Franchiseur établira un bilan du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé au cours de l'année civile précédente, à réception du chiffre d'affaires certifié par expert-comptable communiqué par le Franchisé conformément à l'article 5-2-8 du Contrat. Le Franchiseur procèdera à la régularisation du montant des redevances de Savoir-Faire dues par le Franchisé selon les modalités définies au présent article, conformément à l'article 24-2-1-1 du Contrat.

Dans l'hypothèse où le bilan effectué par le Franchisé au titre de l'année civile passée fait apparaître que le Franchisé a payé un montant de redevances de Savoir-Faire supérieur au montant qu'il aurait dû payer compte tenu du chiffre d'affaires hors taxes effectivement encaissé au titre de l'année civile, communiqué par le Franchisé conformément à l'article 5-2-8 du Contrat, le Franchiseur adressera soit un remboursement par virement soit une facture d'avoir d'un montant égal au montant trop payé par le Franchisé qui s'imputera sur les prochaines factures dues au titre de la redevance de Savoir-Faire.

Dans l'hypothèse où le bilan effectué par le Franchisé au titre de l'année civile passée fait apparaître que le Franchisé a payé un montant de redevances de Savoir-Faire inférieur au montant qu'il aurait dû payer compte tenu du chiffre d'affaires hors taxes effectivement encaissé au titre de l'année civile, communiqué par le Franchisé conformément à l'article 5-2-8 du Contrat, le Franchiseur adressera une facture de régularisation, exigible à sa date d'émission.

24-2-2 Redevance d'assistance

24-2-2-1 Montant

Le montant de la redevance d'assistance prévue à l'article 7-2-2 du Contrat est défini en fonction du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé, selon les Services prestés, selon les modalités suivantes :

Pour les Services de Transaction immobilière, tels que définis au Contrat :

- 2% (deux pour cent) hors taxes sur la fraction du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé sur les Services de Transaction immobilière jusqu'à 590.000 € HT (cinq cent quatre-vingt-dix mille euros hors taxes) ;

- 1% (un pour cent) hors taxes sur la fraction du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé sur les Services de Transaction immobilière supérieure à 590.000 € HT (cinq cent quatre-vingt-dix mille euros hors taxes) et jusqu'à 900.000 € HT (neuf cent mille euros hors taxes) ;
- 1% (un pour cent) hors taxes sur la fraction du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé sur les Services de Transaction immobilière supérieure à 900.000 € HT (neuf cent mille euros hors taxes).

Les tranches de chiffre d'affaires hors taxes s'entendent sur une année civile. Les tranches de chiffre d'affaires hors taxes seront calculées prorata temporis pour la première et la dernière année du Contrat.

Par exception et pour la première année du Contrat au sens du paragraphe ci-dessus, le chiffre d'affaires hors taxes encaissé par le Franchisé sur les Services Transaction Immobilière au titre de promesses unilatérales ou synallagmatiques d'achat / vente de biens immobiliers (anciens et neufs) signées avant la date de d'effet du présent Contrat, sera exclu du champ de la redevance d'assistance.

En toute hypothèse, le montant de la redevance d'assistance annuelle définie à l'article 7-2-2 ne pourra être inférieur à la somme de 3.912 € HT (trois mille neuf cent douze euros hors taxes) par an, soit 326 € HT (trois cent vingt-six euros hors taxes) par mois.

24-2-2-2 Date d'entrée en redevance

La redevance d'assistance sera due à compter de la date d'Ouverture de l'Agence, et au plus tard dans un délai de (4) mois à compter de la date d'effet du Contrat définie à l'article 22 ci-dessus si à cette date le Franchisé n'a pas encore ouvert l'Agence.

Ce délai est porté de (4 mois) à (6) mois lorsque le Franchisé est un Créateur ou un Conseiller Immobilier.

24-2-2-3 Exigibilité, Modalités de facturation et de règlement

(i) Paiement de la redevance minimum

Le premier de chaque mois une facture sera émise par le Franchiseur à l'attention du Franchisé, correspondant à la redevance minimum due pour le mois en cours telle que définie à l'article 24-2-2-1, exigible le 5 de chaque mois.

(ii) Redevance proportionnelle

Au début du mois suivant le mois considéré, à réception de la déclaration du chiffre d'affaires hors taxes mensuel encaissé par le Franchisé, conformément à l'article 5-2-8, il sera procédé à une régularisation du montant de la redevance d'assistance à payer par le Franchisé, en application du barème visé à l'article 24-2-2-1, au regard du chiffre d'affaires hors taxes encaissé par ce dernier sur le mois précédent : si le montant de la redevance d'assistance effectivement due par le Franchisé au Franchiseur au titre du mois considéré est supérieur au montant de la redevance minimum déjà facturé au Franchisé, le Franchiseur adressera alors au Franchisé une facture de régularisation, exigible à sa date d'émission.

(iii) Régularisation annuelle

Au début de chaque nouvelle année civile, le Franchiseur établira un bilan du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé au cours de l'année civile précédente, à réception du chiffre d'affaires certifié par expert-comptable communiqué par le Franchisé conformément à l'article 5-2-8 du Contrat. Le Franchiseur procèdera à la régularisation du montant des redevances d'assistance dues par le Franchisé selon les modalités définies au présent article, conformément à l'article 24-2-2-1 du Contrat.

Dans l'hypothèse où le bilan effectué par le Franchisé au titre de l'année civile passée fait apparaître que le Franchisé a payé un montant de redevances d'assistance supérieur au montant qu'il aurait dû payer compte tenu du chiffre d'affaires hors taxes effectivement encaissé au titre de l'année civile, communiqué par le Franchisé conformément à l'article 5-2-8 du Contrat, le Franchiseur adressera soit un remboursement par virement soit une facture d'avoir d'un montant égal au montant trop payé par le Franchisé qui s'imputera sur les prochaines factures dues au titre de la redevance d'assistance.

Dans l'hypothèse où le bilan effectué par le Franchisé au titre de l'année civile passée fait apparaître que le Franchisé a payé un montant de redevances d'assistance inférieur au montant qu'il aurait dû payer compte tenu du chiffre d'affaires hors taxes effectivement encaissé au titre de l'année civile, communiqué par le Franchisé conformément à l'article 5-2-8 du Contrat, le Franchiseur adressera une facture de régularisation, exigible à sa date d'émission.

24-2-3 Redevance de Marque

24-2-3-1 Montant

Le montant de la redevance de Marque prévue à l'article 7-2-3 du Contrat est défini en fonction du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé, selon les Services prestés, selon les modalités suivantes :

- 2% (deux pour cent) hors taxes du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé sur les Services Transaction Immobilière, tels que définis au Contrat ;
- 3% (trois pour cent) hors taxes du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé sur les Services de Gérance locative, de Syndic de copropriété et de Transaction sur fonds de commerce et baux commerciaux.

Les tranches de chiffre d'affaires hors taxes s'entendent sur une année civile. Les tranches de chiffre d'affaires hors taxes seront calculées prorata temporis pour la première et la dernière année du Contrat.

Par exception et pour la première année du Contrat au sens du paragraphe ci-dessus, le chiffre d'affaires hors taxes encaissé par le Franchisé sur les Services Transaction Immobilière au titre de promesses unilatérales ou synallagmatiques d'achat / vente de biens immobiliers (anciens et neufs) signées avant la date de d'effet du présent Contrat sera exclu du champ de la redevance de Marque.

En toute hypothèse, le montant de la redevance de Marque annuelle définie à l'article 7-2-3 ne pourra être inférieur à la somme de 3.912 € HT (trois mille neuf cent douze euros hors taxes) par an, soit 326 € HT (trois cent vingt-six euros hors taxes) par mois.

24-2-3-2 Date d'entrée en redevance

La redevance de Marque sera due à compter de la date d'Ouverture de l'Agence, et au plus tard dans un délai de (4) mois à compter de la date d'effet du Contrat définie à l'article 22 ci-dessus si à cette date le Franchisé n'a pas encore ouvert l'Agence.

Ce délai est porté de (4 mois) à (6) mois lorsque le Franchisé est un Créateur ou un Conseiller Immobilier.

24-2-3-3 Exigibilité, Modalités de facturation et de règlement

(i) Paiement de la redevance minimum

Le premier de chaque mois une facture sera émise par le Franchiseur à l'attention du Franchisé, correspondant à la redevance minimum due pour le mois en cours telle que définie à l'article 24-2-3-1, exigible le 5 de chaque mois.

(ii) Redevance proportionnelle

Au début du mois suivant le mois considéré, à réception de la déclaration du chiffre d'affaires hors taxes mensuel encaissé par le Franchisé, conformément à l'article 5-2-8, il sera procédé à une régularisation du montant de la redevance de Marque à payer par le Franchisé, en application du barème visé à l'article 24-2-3-1, au regard du chiffre d'affaires hors taxes encaissé par ce dernier sur le mois précédent : si le montant de la redevance de Marque effectivement due par le Franchisé au Franchiseur au titre du mois considéré est supérieur au montant de la redevance minimum déjà facturé au Franchisé, le Franchiseur adressera alors au Franchisé une facture de régularisation, exigible à sa date d'émission.

(iii) Régularisation annuelle

Au début de chaque nouvelle année civile, le Franchiseur établira un bilan du chiffre d'affaires hors taxes annuel encaissé par le Franchisé au cours de l'année civile précédente, à réception du chiffre d'affaires certifié par expert-comptable communiqué par le Franchisé conformément à l'article 5-2-8 du Contrat. Le Franchiseur procèdera à la régularisation du montant des redevances de Marque dues par le Franchisé selon les modalités définies au présent article, conformément à l'article 24-2-3-1 du Contrat.

Dans l'hypothèse où le bilan effectué par le Franchiseur au titre de l'année civile passée fait apparaître que le Franchisé a payé un montant de redevances de Marque supérieur au montant qu'il aurait dû payer compte tenu du chiffre d'affaires hors taxes effectivement encaissé au titre de l'année civile, communiqué par le Franchisé conformément à l'article 5-2-8 du Contrat, le Franchiseur adressera soit un remboursement par virement soit une facture d'avoir d'un montant égal au montant trop payé par le Franchisé qui s'imputera sur les prochaines factures dues au titre de la redevance de Marque.

Dans l'hypothèse où le bilan effectué par le Franchiseur au titre de l'année civile passée fait apparaître que le Franchisé a payé un montant de redevances de Marque inférieur au montant qu'il aurait dû payer compte tenu du chiffre d'affaires hors taxes effectivement encaissé au titre de l'année civile, communiqué par le Franchisé conformément à l'article 5-2-8 du Contrat, le Franchiseur adressera au Franchisé une facture de régularisation, exigible à sa date d'émission.

24-3 Formation

Le montant de la (les) formation(s) définie(s) à l'article 4-1-1 (i) du Contrat est de 1.500 € HT (mille cinq cents euros hors taxes) par personne formée. Il est exigible à la date d'effet du présent Contrat.

Toutefois, dans l'hypothèse où le Contrat entrerait en vigueur à une date ultérieure à sa date de signature, le Franchisé verse à la date de signature du Contrat une somme de 1.500 (mille cinq cents) euros HT par Associé à titre de paiement d'avance de la formation au Savoir-Faire. Ce paiement d'avance aura la nature d'un acompte et non pas d'arrhes, aucune faculté de dédit n'étant conférée à l'une ou l'autre des Parties, y compris en restituant le double du montant reçu le cas échéant.

Le montant de la (les) formation(s) définie(s) à l'article 4-1-2 (ii) du Contrat est de 260 € HT (deux cent soixante euros hors taxes) maximum par jour et par personne formée.

24-4 Redevance d'abonnement au Pack digital

Le prix de la redevance mensuelle d'abonnement au Pack digital, est de 200 € HT (deux cents euros hors taxes).

La redevance mensuelle d'abonnement au Pack digital sera due à compter de la mise à disposition par le Franchiseur des codes d'accès à l'Intranet.

Le Franchisé paiera la redevance d'abonnement au Pack digital par prélèvement bancaire autorisé à terme à échoir le 5^{ème} (cinquième) jour du mois considéré.

Le Franchiseur pourra en cours de Contrat, en cas de hausse des tarifs pratiqués par un ou des prestataire(s) des services inclus dans le Pack Digital, répercuter celle-ci dans le prix de la redevance d'abonnement au Pack Digital.

24-5 Indexation

24-5-1 Indice du coût de la construction

A l'exception de la redevance d'abonnement au Pack Digital, toutes les sommes dues en application du Contrat seront actualisées de plein droit, au 1^{er} janvier de chaque année, par application de l'indice du coût de la construction tel que publié par l'INSEE, selon la formule suivante :

$$P1 = P0 \times (ICC1/ICC0)$$

P1 = prix révisé

P0 = prix d'origine fixé au Contrat

ICC0 = indice ICC (T3 2019) : 1746

ICC1 = dernier indice ICC publié à la date de la révision.

Cette actualisation ne s'appliquera qu'à la hausse, les montants figurant ci-dessus constituant des montants minimums applicables pendant la durée du Contrat.

Le Franchisé accepte que le montant de la redevance minimum est indispensable à la fourniture des contreparties auxquelles le Franchiseur s'est engagé.

24-5-2 Indice Syntec

La redevance d'abonnement au Pack Digital sera actualisée de plein droit, au 1^{er} janvier de chaque année, par application de l'indice Syntec actualisé annuellement, l'indice de référence étant celui du mois de novembre 2019.

P1 = P0 x (S1/S0)

P1 = prix révisé

P0 = prix d'origine fixé au Contrat

S0 = indice Syntec (novembre 2019) : 274,7

S1 = dernier indice Syntec publié à la date de la révision.

Cette actualisation ne s'appliquera qu'à la hausse, le montant figurant ci-dessus constituant le montant minimum applicable pendant la durée du Contrat. Le Franchisé accepte que le montant de la redevance minimum soit indispensable à la fourniture des contreparties auxquelles le Franchiseur s'est engagé.

ARTICLE 25 – SIGNATURE ELECTRONIQUE DU DIP ELECTRONIQUE

L'Associé, agissant tant pour lui-même qu'agissant en qualité de mandataire social du Franchisé confirme que :

- son adresse de courriel personnel à la date de signature du DIP était : victor_charon@hotmail.fr ;
- son numéro de téléphone portable à la date de signature du DIP était : 06 09 74 34 72.

L'Associé reconnaît avoir reçu et signé personnellement électroniquement le DIP le : 24/02/2020.

L'Associé, agissant tant pour lui-même qu'agissant en qualité de mandataire social du Franchisé confirme que :

- son adresse de courriel personnel à la date de signature du DIP était :lalinthan@gmail.com ;
- son numéro de téléphone portable à la date de signature du DIP était : 06 60 98 22 99.

L'Associé reconnaît avoir reçu et signé personnellement électroniquement le DIP le : 24/02/2020.

ARTICLE 26 – DECLARATIONS COMPLEMENTAIRES DU FRANCHISE

En complément des déclarations prises dans le préambule, le Franchisé reconnaît, en fonction de sa situation :

<input type="checkbox"/> Le Franchisé est un Agent Immobilier <input type="checkbox"/> Le Franchisé est un Ancien Agent Immobilier <input type="checkbox"/> Le Franchisé est un Conseiller Immobilier	<input checked="" type="checkbox"/> Le Franchisé est un Créeateur
---	---

<p><input type="checkbox"/> que, préalablement à la signature du Contrat, il a exercé son activité sur le marché local où est / sera située l'Agence, pendant une durée de [durée d'activité sur le marché local] et a étudié personnellement à ce titre le marché local ;</p> <p><input type="checkbox"/> que, préalablement à la signature du Contrat, il n'a pas exercé son activité sur le marché local où est / sera située l'Agence. Il reconnaît en conséquence qu'il a étudié personnellement le marché local, par la réalisation de sa propre étude de marché, et qu'il a réalisé ses propres investigations et s'en satisfait pour consentir au contrat de manière éclairée ;</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> qu'il a étudié personnellement le marché local, par la réalisation de sa propre étude de marché, et qu'il a réalisé ses propres investigations et s'en satisfait pour consentir au contrat de manière éclairée ;</p>
---	---

En complément de l'article 5-2-2 du Contrat, le Franchisé déclare, en fonction de sa situation :

<p><input type="checkbox"/> Le Franchisé est un Agent Immobilier</p>	<p><input type="checkbox"/> Le Franchisé est un Ancien Agent Immobilier</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Le Franchisé est un Créeateur</p> <p><input type="checkbox"/> Le Franchisé est un Conseiller immobilier</p>
<p>qu'il est titulaire d'une carte professionnelle mentions Transaction et / ou Gestion immobilière et / ou Syndic permettant la prestation des Services. Il devra, pendant toute la durée du Contrat, justifier, sur demande du Franchiseur, de sa carte professionnelle mentions Transaction et / ou Gestion immobilière et / ou Syndic et du récépissé de déclaration d'activité de l'Agence. A défaut, le Contrat pourra être résilié aux torts exclusifs du Franchisé, sans indemnité.</p>	<p>qu'il a déposé auprès de l'autorité compétente une demande de carte professionnelle mentions Transaction et /ou Gestion immobilière et / ou Syndic en vue de la prestation des Services. Le Franchisé devra obtenir sa carte professionnelle mentions Transaction et/ou Gestion immobilière et / ou Syndic dans un délai maximum de trois (3) mois à compter de la signature des présentes. A défaut, le Contrat pourra être résilié aux torts exclusifs du Franchisé, sans indemnité. L'exploitation de l'Agence ne pourra commencer qu'après que le Franchisé aura obtenu sa carte professionnelle mentions Transaction et / ou Gestion immobilière et / ou Syndic.</p>

	Il devra, pendant toute la durée du Contrat, justifier, sur demande du Franchiseur, de sa carte professionnelle mentions Transaction et / ou Gestion immobilière et / ou Syndic et du récépissé de déclaration d'activité de l'Agence. A défaut, le Contrat pourra être résilié aux torts exclusifs du Franchisé, sans indemnité.
--	---

ARTICLE 27 - DEROGATIONS LIEES A L'EMPLACEMENT DE L'AGENCE

Sous réserve que l'Agence soit une agence sans vitrine sur la voie publique située dans un ensemble de bureaux, le Franchisé sera exonéré de l'application des articles 3-2-5 et 3-2-6 du Contrat.

ARTICLE 28 – CLAUSE RESOLUTOIRE

L'engagement du Franchisé et de l'Associé de se dédier exclusivement à l'exploitation de l'Agence est une des obligations contractuelles mise à leur charge dans le cadre du présent Contrat.

Le Franchisé et l'Associé s'engage à être libérés de toutes obligations contractuelles envers leur employeur au plus tard le 01 Mai 2020.

A défaut pour le Franchisé et l'Associé, d'être libérés de toutes obligations envers leur employeur au plus tard le 01 Mai 2020, le Contrat pourra être résilié de plein droit si bon semble au Franchiseur.

La résiliation du Contrat sera acquise à compter de la date de présentation d'un courrier du Franchiseur se prévalant de l'acquisition de la présente clause résolatoire.

Tout acte ou engagement préparatoire à l'exécution du Contrat qui serait pris par le Franchisé ou l'Associé entre la date de signature du Contrat et la date d'effet du Contrat, sera sous leur seule et unique responsabilité.

Fait en un exemplaire original sous format électronique PDF signé électroniquement

Le Franchiseur

Patrick-Michel de Lusigny

Le Franchisé

CIEL IMMO rep. par
Monsieur Charon Charles Jeganathan

L'Associé

Monsieur Charon Charles Jeganathan

L'Associé

Monsieur Ratnakumar Lalithan

ANNEXE 1**Autorisation de diffuser et d'exploiter l'image de l'Associé**

Je, soussigné Monsieur Charon Charles Jeganathan
Date et lieu de naissance : 27/03/1985 à Jaffna (Sri Lanka)
Adresse : 3 rue Charles Emilie Paris 93350 Le Bourget

Autorise expressément, dans le cadre de l'exécution du contrat de franchise conclu entre la société STEPHANE PLAZA FRANCE et Monsieur Charon Charles Jeganathan (ci-après « le Contrat »), la société STEPHANE PLAZA FRANCE à diffuser et exploiter à titre gratuit et non exclusif les images réalisées en application de la présente autorisation, sur tous supports de communication physiques ou numériques, à des fins de présentation des membres du réseau STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et plus généralement de promotion de la marque et du réseau STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.

La présente autorisation vaut pour le monde entier et pour une durée de 60 ans.

Fait en un exemplaire original sous format électronique PDF signé électroniquement

Le Franchiseur

Patrick-Michel de Lusigny

L'Associé

Monsieur Charon Charles Jeganathan

ANNEXE 1**Autorisation de diffuser et d'exploiter l'image de l'Associé**

Je, soussigné, Monsieur Ratnakumar Lalinthan
Date et lieu de naissance : 22/07/1984 à Jaffna (Sri Lanka)
Adresse : 22 bis rue de la Petite Sente 95440 Ecouen

Autorise expressément, dans le cadre de l'exécution du contrat de franchise conclu entre la société STEPHANE PLAZA FRANCE et Monsieur Ratnakumar Lalinthan (ci-après « le Contrat »), la société STEPHANE PLAZA FRANCE à diffuser et exploiter à titre gratuit et non exclusif les images réalisées en application de la présente autorisation, sur tous supports de communication physiques ou numériques, à des fins de présentation des membres du réseau STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et plus généralement de promotion de la marque et du réseau STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.

La présente autorisation vaut pour le monde entier et pour une durée de 60 ans.

Fait en un exemplaire original sous format électronique PDF signé électroniquement

Le Franchiseur
Patrick-Michel de Lusigny

L'Associé
Monsieur Ratnakumar Lalinthan

ANNEXE 2**Autorisation de diffuser et d'exploiter les images représentant l'intérieur et l'extérieur de l'Agence**

Je, soussigné, Monsieur Charon Charles Jeganathan
Date et lieu de naissance : né le 27/03/1985 à Jaffna (Sri Lanka)
Société : CIEL IMMO
Adresse : 17 rue Marcel Cerdan 92300 Levallois-Perret

Autorise, dans le cadre de l'exécution du contrat de franchise conclu entre la société STEPHANE PLAZA FRANCE et Monsieur Charon Charles Jeganathan (ci-après « le Contrat »), la société STEPHANE PLAZA FRANCE à diffuser et exploiter à titre gratuit et non exclusif les images réalisées en application de la présente autorisation, sur tous supports de communication physiques ou numériques, à des fins de présentation des membres du réseau STEPHANE PLAZA IMMOBILIER et plus généralement de promotion de la marque et du réseau STEPHANE PLAZA IMMOBILIER.

La présente autorisation vaut pour le monde entier et pour une durée de 60 ans.

Fait en un exemplaire original sous format électronique PDF signé électroniquement

Le Franchiseur

Patrick-Michel de Lusigny

Le Franchisé

CIEL IMMO rep. par
Charon Charles Jeganathan

CONTRAT DE SITE AGENCE

STEPHANE PLAZA IMMOBILIER

ENTRE LES SOUSSIGNES

La société **STEPHANE PLAZA FRANCE**, Société par Actions Simplifiée au capital de 3.137.254,90 €, dont le siège social est sis 100 rue Martre – 92110 Clichy, inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés de Nanterre, sous le numéro 803 291 418, représentée par Monsieur Patrick-Michel de LUSIGNY, Président, dûment habilité aux fins des présentes,

*Ci-après désignée le **Prestataire ou le Franchiseur ou SPF***

D'UNE PART,

ET

*Le « **Franchisé** » ci-après désigné*

La société CIEL IMMO, SAS, au capital de 2 000 €, immatriculée au RCS de Nanterre sous le numéro 840 457 931, ayant son siège social 17 rue Marcel Cerdan 92300 Levallois-Perret, prise en la personne de son représentant légal, Monsieur Charon Charles Jeganathan

D'AUTRE PART,

*Dénommés ensemble « **Les Parties** » ou individuellement « **une Partie** »,*

ETANT ENTENDU QUE POUR LES BESOINS DES PRESENTES, LES PARTIES CONVIENNENT QUE CHACUN(E) DES TERMES OU EXPRESSIONS FIGURANT CI-DESSOUS AURA A LA DATE D'ENTREE EN VIGUEUR DU CONTRAT, LA SIGNIFICATION DONNEE DANS SA DEFINITION CI-APRES OU DANS SA DEFINITION PREVUE AU CONTRAT DE FRANCHISE. ILS SONT ALORS MENTIONNES DANS LE PRESENT CONTRAT ET SON ANNEXE, AU SINGULIER OU AU PLURIEL, EN LETTRES MAJUSCULES OU AVEC UNE PREMIERE LETTRE ECRITE EN MAJUSCULE.

Agence : Le local commercial à partir duquel le Franchisé exerce son activité.

Anomalie : Désigne toute erreur ou dysfonctionnement reproductible du service par rapport aux dernières spécifications agréées.

Anomalie Bloquante : Anomalie interdisant le fonctionnement du service, sans possibilité de contournement ni reprise.

Anomalie Majeure : Anomalie empêchant l'exécution d'un processus de service et pour laquelle il existe une solution de contournement ou de reprise permettant d'exécuter le processus complet.

Anomalie Mineure : Anomalie sans impact significatif sur l'utilisation du service (toute autre Anomalie que Bloquante ou Majeure).

Associé : Le ou les associés désignés au Contrat de Franchise

Contrat : Le contrat de Site Agence dans son intégralité et son annexe.

Contrat de Franchise : Le contrat de franchise conclu concomitamment entre SPF et le Franchisé en vue de l'exploitation de l'Agence sous la Marque.

Marque : Désigne :

- la marque française « STEPHANE PLAZA IMMOBILIER » déposée auprès de l'INPI le 8 juillet 2013 par Monsieur Stéphane PLAZA et enregistrée sous le numéro 4020283 dans les classes 16, 28, 35, 36, 38 et 41.

Cette marque a été cédée à la société SP HOLDING, société immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 802 799 106, par un contrat de cession de marque signé le 04 juillet 2014, publié au BOPI n°2014-34.

- la marque semi-figurative française « STEPHANE PLAZA IMMOBILIER » déposée auprès de l'INPI le 26 janvier 2016 par la société SP HOLDING et enregistrée sous le numéro 4243683 dans les classes 16, 35, 36, 38 et 41 ;
- la marque semi-figurative française « STEPHANEPLAZA IMMOBILIER » déposée auprès de l'INPI le 26 janvier 2016 par la société SP HOLDING et enregistrée sous le numéro 4243682 dans les classes 16, 35, 36, 38 et 41 ;
- la marque semi-figurative française « STEPHANEPLAZA IMMOBILIER » déposée auprès de l'INPI le 26 janvier 2016 par la société SP HOLDING et enregistrée sous le numéro 4243685 dans les classes 16, 35, 36, 38 et 41.

Le Franchiseur dispose de droits sur ces marques au titre d'un contrat d'apport en jouissance de marques signé avec la société SP HOLDING le 27 juin 2014.

- toute autre marque sur laquelle le Franchiseur serait titulaire de droits et qu'il déciderait d'utiliser pour modifier la marque « STEPHANE PLAZA IMMOBILIER » ci-dessus pour l'exploitation de tout ou partie du Réseau, selon les modalités définies à l'article 3-2-1 du Contrat.

Nom de Domaine : Le nom de domaine enregistré par le Franchiseur et loué au Franchisé par le Franchiseur, à titre de licence de nom de domaine pour l'exploitation du Site Agence.

Le Nom de domaine sera désigné par la Marque à laquelle sera associée la ville ou la désignation géographique de la partie de la ville où est implantée l'Agence. Le Nom de domaine sera enregistré et maintenu à ses frais par le Franchiseur. Le Franchisé reconnaît et accepte expressément que le propriétaire exclusif du Nom de domaine soit et reste le Franchiseur.

Notification : Tout écrit adressé par l'une des Parties à l'autre, par lettre recommandée avec accusé de réception ou par acte extrajudiciaire. La date de la Notification est celle du dépôt de la lettre recommandée auprès des services postaux, ou celle de l'acte extrajudiciaire. L'emploi du verbe « Notifier » avec une majuscule désigne le fait pour une Partie d'effectuer une Notification au sens du Contrat.

Si la Notification effectuée par le Prestataire au Franchisé porte sur une proposition de modification du Contrat, celle-ci sera réputée agréée par le Franchisé, à défaut de réponse négative dans les quinze (15) jours calendaires de la date de la Notification.

Ouverture de l'Agence : La première date de survenue de l'un ou l'autre des événements suivants : Ouverture au public de l'Agence ou première utilisation de la Marque et/ou des éléments distinctifs de l'Enseigne ou du Réseau (ce qui inclut par exemple la publication d'une annonce).

Serveurs : Serveurs et éléments réseau appartenant ou non au Prestataire, qu'il hébergera lui-même ou qu'il fera héberger chez tout Sous-Prestataire de son choix.

Services : Les Services définis par le Contrat de franchise, ou ceux qui seraient inclus ultérieurement dans la liste des Services que le Franchisé s'engage à proposer dans l'Agence.

Services Informatiques : Outre la location du Site Agence, la maintenance du Site Agence et des Serveurs, l'hébergement des données publiées sur le Site Agence, ainsi que l'ensemble des autres services prévus au présent Contrat.

Site Agence : Le site Internet que le Franchisé loue au Franchiseur conformément à l'article 5-2-7 du Contrat de Franchise, en vue de diffuser les Services, qui doit être conforme à la Charte Graphique et conçu selon l'ergonomie et le plan défini par le Franchiseur, et qui sera désigné et accessible par le Nom de Domaine.

Sous-Prestataire(s) : Société(s) avec laquelle/lesquelles le Prestataire peut conclure tous contrats de services en lien avec le Site Agence dans son ensemble, ou l'un ou l'autre des Services Informatiques, en vue de prestations spécifiques telles que l'hébergement des Serveurs et/ou du Site Agence et/ou des données saisies dans le cadre de son utilisation ou par son intermédiaire, leur sauvegarde ou la maintenance du Site Agence.

Terme : Date à laquelle le Contrat cessera d'être en vigueur.

Utilisateur : Toute personne placée sous la responsabilité du Franchisé (préposé, salarié, représentant etc.) et bénéficiant d'un accès au Site Agence et aux Services Informatiques en application du Contrat.

IL A ETE PREALABLEMENT EXPOSE CE QUI SUIT :

SPF et le Franchisé ont conclu un Contrat de Franchise permettant au Franchisé d'exploiter la Marque pour une durée de cinq (5) années, à l'effet d'y proposer les Services. Aux termes du Contrat de Franchise, le Franchisé s'est engagé à utiliser, dans le cadre de l'exploitation de l'Agence, le Site Agence indiqué par SPF, ainsi que le matériel informatique compatible.

L'utilisation du Site Agence par le Franchisé permet d'assurer la prestation des Services auprès des clients de l'Agence, en application du Contrat de Franchise.

Le Site Agence dispose des fonctionnalités définies en Annexe 1.

Pour préciser leurs obligations respectives relatives à l'usage du Site Agence et des Services Informatiques, les Parties ont décidé de se rapprocher et de convenir du présent Contrat.

CECI DIT, IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :

Article 1 – Objet du Contrat

Le Prestataire concède au Franchisé, qui l'accepte, à titre non exclusif et inaliénable :

- le droit d'utilisation final du Site Agence, accessible via le Nom de Domaine, c'est-à-dire pour ses besoins propres, dans le cadre de l'exploitation de l'Agence ;
- le droit de bénéficier des Services Informatiques ci-après définis, notamment d'hébergement et de sauvegarde des données, de maintenance du Site Agence, d'assistance ;

dans les limites des conditions d'utilisation du Site Agence et des Services Informatiques telles que résultant du Contrat et que le Franchisé s'engage à respecter.

Article 2 - Durée du Contrat

Le Contrat est établi pour une durée de cinq (5) années débutant à la date d'effet prévue par l'article 22 du Contrat de Franchise.

Le Contrat ne pourra se renouveler tacitement. Les relations entre les Parties prendront fin au Terme, sans indemnité de part ni d'autre, et sans formalité à la charge de l'une ou l'autre des Parties.

Dans la mesure où le Franchisé a également conclu le Contrat de Franchise avec SPF en vue de l'exploitation de son Agence sous la Marque, la cessation des effets dudit Contrat de Franchise, quelle qu'en soit la cause, entraînera automatiquement, de plein de droit, et sans formalités la caducité du présent Contrat.

En outre, dans l'hypothèse spécifique d'une prorogation de la durée du Contrat de Franchise conclu avec SPF, et sauf accord contraire exprès des Parties, le présent Contrat sera de plein droit prorogé pour la même durée que celle du Contrat de Franchise.

Article 3 – Cession du Contrat par le Prestataire – Sous-traitance

Le Prestataire, pourra être amené à se substituer toute autre société, sous réserve d'une simple Notification adressée au Franchisé, ce que le Franchisé accepte expressément, celui-ci dispensant par ailleurs expressément le Prestataire d'avoir à accomplir dans ce cadre les formalités de l'article 1690 du Code civil.

Il pourra également recourir à tous sous-traitants de son choix, pour la fourniture de tout ou partie des Services Informatiques, mais également pour toute prestation relative au Site Agence (conception, design, programmation, maintenance, assistance, hébergement, sauvegarde etc.).

Article 4 - Système d'exploitation – Accès au réseau Internet

Le Prestataire communiquera au Franchisé les caractéristiques des matériels informatiques et du système d'exploitation compatibles avec le Site Agence.

Le Franchisé s'engage à toujours disposer des matériels informatiques et de télécommunications, de même qu'un système d'information et un environnement logiciel compatibles, et à renouveler son matériel, son système d'exploitation et son environnement logiciel pour le rendre compatible avec les évolutions éventuelles du Site Agence et les spécifications qui lui seront communiquées à cet effet, tant au niveau du matériel que du système d'exploitation. Le cas échéant, il pourra devoir disposer de certains logiciels complémentaires en fonction de son matériel ou de sa version de système d'exploitation, ce qu'il accepte expressément. Il en supportera alors seuls les coûts éventuels.

Le Franchisé est seul responsable de l'acquisition, de l'installation, du montage, de l'entretien et de la maintenance de ces matériels, du système d'exploitation et de l'environnement logiciel autre que ceux composant le Site Agence. Il en supportera donc seuls les coûts d'acquisition, d'installation, de montage, d'entretien et de maintenance.

Le Site Agence nécessite l'accès par le Franchisé, au réseau de télécommunications dénommé « Internet ». Cet accès Internet n'est en toute hypothèse pas compris dans le Contrat et devra être fourni par un opérateur de télécommunications tiers sous sa seule responsabilité, selon le libre choix du Franchisé. Le Franchisé le reconnaît et prend par conséquent l'engagement de souscrire un contrat d'accès au réseau Internet lui garantissant toujours un débit suffisant, selon les meilleures pratiques techniques disponibles sur le marché.

Le Franchisé devra disposer d'un navigateur web récent permettant l'utilisation optimale du Site Agence.

Il appartient au Franchisé sous sa seule responsabilité de conclure tout contrat nécessaire à l'assistance et à la maintenance des matériels informatiques et du système d'exploitation requis pour l'utilisation du Site Agence.

Article 5 – Fonctionnalités principales du Site Agence

La description des fonctionnalités du Site Agence à la date du Contrat figure en **Annexe 1** du Contrat.

Le Franchisé déclare avoir pris connaissance des fonctionnalités, et qu'elles satisfont à ses exigences opérationnelles.

Il est spécifiquement indiqué, ce dont le Franchisé reconnaît avoir été informé, que l'accès du Franchisé au Site Agence, afin de pouvoir y insérer, ou modifier des informations qui y sont présentées, nécessite un identifiant et un mot de passe.

Il est d'ores et déjà convenu entre les Parties que le Site Agence pourra être actualisé à terme par une ou plusieurs nouvelle(s) version(s) qui sera(ont) déployée(s) par le Prestataire et validée(s) par lui, dans le cadre de l'exercice de son activité. Les évolutions éventuelles du Site Agence seront dans ce cas mises à disposition du Franchisé par le Prestataire. Le Prestataire ne prend toutefois aucun engagement quant au nombre, à la fréquence ou à l'objet des évolutions à venir.

Il reconnaît de même que tout ou partie des fonctionnalités du Site Agence pourront être modifiées, le Prestataire pouvant dans ce cas ajouter de nouvelles fonctionnalités ou en supprimer certaines, notamment en fonction ou en lien avec les évolutions du savoir-faire mis à disposition en exécution du Contrat de Franchise.

Article 6 – Description des Services Informatiques

Les Services Informatiques définis au présent article 6 sont rendus au Franchisé par le Prestataire, dans les conditions et limites définies ci-après.

6.1. Accès et Identifiants

La mise à disposition du Site Agence au Franchisé sera réalisée à l'Ouverture de l'Agence par l'envoi par email d'un lien de connexion permettant au Franchisé d'accéder au Site Agence.

La mise à disposition du Site Agence par le Prestataire interviendra au plus tard dans un délai de quatre (4) mois à compter de la date d'effet définie à l'article 22 du Contrat de Franchise si à cette date le Franchisé n'a pas encore ouvert l'Agence. Ce délai est porté de quatre (4) mois à six (6) mois lorsque le Franchisé est un Créateur ou un Conseiller Immobilier.

Lors de sa connexion au Site Agence, il sera demandé au Franchisé d'accepter les conditions d'utilisation du Site Agence et de renseigner son identifiant, correspondant à celui qui lui aura été remis au moment de l'ouverture du pack digital Stéphane Plaza Immobilier ainsi que le mot de passe associé. Il pourra ensuite s'il le souhaite, modifier son mot de passe.

Les identifiants sont destinés à réservé l'accès permettant de modifier le contenu du Site Agence au Franchisé et aux Utilisateurs de l'Agence, à protéger l'intégrité et la disponibilité du Site Agence, ainsi que l'intégrité, la disponibilité et la confidentialité des données traitées par celle-ci.

Il est précisé que par défaut, le droit d'utiliser le Site Agence est ouvert aux seuls Franchisé et Associé au Contrat de franchise.

Le Franchisé sera entièrement responsable de la conservation des identifiants remis ainsi que des mots de passe correspondants. Il s'engage à tout mettre en œuvre pour les garder confidentiels, et se porte fort du respect de cette obligation par les Utilisateurs de l'Agence. En cas de perte ou de vol des identifiants et/ou mots de passe, ou dans l'hypothèse où le Franchisé aurait connaissance de ce qu'un tiers les utilise, le Franchisé devra immédiatement informer le Prestataire. De nouveaux mots de passe pourront être générés, après vérification de l'identité du Franchisé.

6.2. Hébergement des données

Le Prestataire s'engage à installer le Site Agence et les bases de données sur les Serveurs ou sur les serveurs d'un Sous-Prestataire qu'il aura choisi, et à ce que soit mis en place des contrôles efficaces, de nature à procurer une assurance raisonnable que le Franchisé puisse accéder et utiliser le Site Agence concerné 24h/24 et 7 jours sur 7. Les Données seront hébergées sur des Serveurs ou les serveurs d'un Sous-Prestataire localisé au sein de l'Union Européenne et ne feront pas l'objet de transfert hors de l'Union Européenne sans l'accord du Franchisé.

6.3. Disponibilité du Site Agence

Le Prestataire s'engage sur un taux de disponibilité trimestriel global de 99%, ce qui équivaut à une durée d'indisponibilité annuelle de 86.4 heures non consécutives (base 720h/mois).

Les temps d'indisponibilité sont uniquement constatés sur les services surveillés et installés par le Prestataire et son Sous-Prestataire. Ne sont pas prises en compte les indisponibilités liées à la défaillance d'un service tiers non contrôlé et autorisé par le Prestataire et son Sous-Prestataire (exemple Google, Facebook, CloudFlare...).

Il est entendu qu'il s'agit d'une obligation de moyen et que seront exclues les périodes d'indisponibilité des Serveurs ou des serveurs du Sous-Prestataire choisi, hors défaillance, à l'occasion de la maintenance régulière de la part du Prestataire ou du Sous-Prestataire ou toutes autres difficultés indépendantes de la volonté du Prestataire ou du Sous-Prestataire, telle force majeure, responsabilité d'un tiers ou faute du Franchisé. Le Prestataire se réserve en particulier le droit d'interrompre de façon exceptionnelle l'accès aux Serveurs sur lesquels sont installées le Site Agence et les bases de données à des fins de maintenance ou de sécurité. Il s'engage à faire ses meilleurs efforts pour que ces opérations se déroulent autant que

possible en dehors des heures d'ouverture de l'Agence et que le Franchisé soit informé préalablement des périodes de maintenance.

La notification d'arrêt exceptionnel se fera par tout moyen mis à la disposition du Prestataire, et notamment par téléphone, sur la communauté virtuelle Stéphane Plaza Immobilier ou par email.

Le Franchisé est spécifiquement informé que l'hébergement de données en ligne peut souffrir de perturbations et de pannes occasionnelles et qu'à cette occasion il est possible qu'il ne soit pas en mesure d'accéder au Site Agence ou, le cas échéant, aux données qui y sont intégrées, ou que le Site Agence ou les données qui sont intégrées soient temporairement inaccessibles aux tiers.

6.4. Maintenance évolutive et corrective

La maintenance évolutive et corrective du Site Agence, est assurée par le Prestataire ou par le biais d'un ou de plusieurs Sous-Prestataire. Dans ce cas le rôle du Prestataire se limitera à transmettre au(x) Sous-Prestataire(s) les demandes de maintenance du Franchisé.

En cas de notification d'Anomalies, le Prestataire s'engage sur les délais de résolutions suivants, à compter de ladite notification :

- Sous 96 h pour les Anomalies Bloquantes
- Sous 8 jours ouvrés pour les Anomalies Majeures et Mineures (incluant prise en compte, correction, tests, mise en production).

La notification d'Anomalies s'entend d'une notification écrite, adressée par le Franchisé au Prestataire exclusivement par email à l'adresse [support-IT@stephaneplazaimmobilier.com].

6.5. Sauvegarde des données

Le Prestataire, directement et/ou par le biais de tout Sous-Prestataire de son choix, procèdera à la sauvegarde quotidienne des données renseignées par le Franchisé dans la section « Blog de quartier », ce que le Franchisé accepte et permet.

Plus généralement, le Prestataire s'engage à réaliser, directement et/ou par le biais de tout Sous-Prestataire de son choix, une sauvegarde complète des données du Franchisé relatives à l'utilisation du Site Agence dans le cadre de l'exploitation de l'Agence, une fois par jour, à toute heure qu'il déterminera.

Le Franchisé reconnaît et accepte qu'il existe un risque de perte des données créées depuis la dernière sauvegarde réalisée tant qu'une nouvelle sauvegarde quotidienne n'a pas été effectuée et que le Prestataire ne pourra être tenu responsable pour les pertes éventuelles de données entre deux sauvegardes. Il est par ailleurs informé que la période sauvegardée dépend de la capacité de stockage des Serveurs. A la date des présentes, le délai de sauvegarde des données est de 7 jours. Le Franchisé est toutefois dûment informé que ce délai pourra être raccourci ou augmenté.

6.6. Support et assistance

Un service de support technique et d'assistance est délivré au Franchisé par le Prestataire ou par tout Sous-prestaire de son choix, pour ce qui concerne l'assistance liée à l'utilisation du Site Agence.

Le Franchisé pourra déclarer l'incident exclusivement par une notification écrite adressée au Prestataire par email à l'adresse [support-IT@stephaneplazaimmobilier.com].

Au moment de sa déclaration par email, le Franchisé s'oblige à indiquer en objet du mail les termes « Site Agence » et à exposer les anomalies qu'il aura constatées de manière précise et circonstanciée au

Prestataire et lui fournir tout élément sollicité pour permettre à ce dernier d'exécuter son service d'assistance et de support.

Le Prestataire fera ses meilleurs efforts pour résoudre les incidents affectant le Site Agence dans les meilleurs délais.

Le Franchisé est informé et accepte le fait que le Prestataire pourra demander, en fonction des anomalies rencontrées, l'intervention de tout Sous-Prestataire qu'il aura choisi. Dans ce cas, le Franchisé s'oblige à fournir au Sous-Prestataire tout élément requis par ce dernier et à exécuter toute directive qui lui serait communiquée par le Sous-Prestataire.

Dans le cas où l'anomalie signalée est avérée et nécessite une intervention, le Franchisé exécutera toutes procédures et tests sans délai selon les directives fournies par le Prestataire ou le Sous-Prestataire et rapportera immédiatement leurs résultats au Prestataire ou au Sous-Prestataire.

Le Franchisé est informé et accepte le fait que si l'incident nécessite une intervention sur les Serveurs ou sur des serveurs d'un Sous-Prestataire choisi, sur lesquels sont hébergés le Site Agence et les bases de données, ceux-ci seront susceptibles d'être indisponibles pendant toute la durée de l'incident, jusqu'à son traitement par le Prestataire ou le Sous-Prestataire.

Article 7 – Obligations du Franchisé

7.1. Le Franchisé s'engage spécifiquement à ne pas chercher à embaucher ou engager, sans accord du Prestataire ou du/des Sous-Prestataire(s), un agent, employé ou préposé du Prestataire ou du/des Sous-Prestataire(s) ayant travaillé sur le Site Agence.

7.2. Le Franchisé s'engage plus généralement à respecter les spécifications relatives au Site Agence qui pourraient lui être transmises par le Prestataire ou les Sous-Prestataires, y compris au sein du Manuel du Savoir Faire, en application du Contrat de Franchise.

Article 8 – Limitation de responsabilité du Prestataire

Il est expressément spécifié que l'obligation de rendre le Site Agence accessible constitue pour le Prestataire une obligation de moyens.

Il est expressément convenu entre les Parties que le Prestataire ne peut être tenu responsable de dysfonctionnement général du système qui serait le fait de l'un des Sous-Prestataires.

Les Parties conviennent expressément que le Prestataire ne pourra pas être tenu responsable des vices de fonctionnement, des interruptions d'accès au Site Agence ou des dommages matériels ou immatériels liés :

- à un cas de force majeure, défini comme tout évènement extérieur, imprévisible et irrésistible et incluant, notamment conflits sociaux, blocages des moyens de transport, interventions des autorités civiles ou militaires, catastrophes naturelles, incendies, dégâts des eaux, mauvais fonctionnement ou interruption du réseau de télécommunications ou du réseau électrique ;
- à une utilisation anormale ou frauduleuse par le Franchisé ou des tiers nécessitant l'arrêt de l'accès au Site Agence pour des raisons de sécurité ;
- à un dysfonctionnement des matériels, de l'accès au réseau Internet du Franchisé, à la transmission des données ou à une mauvaise utilisation du Site Agence par le Franchisé ;
- à la nature et au contenu des informations et données créées et/ou communiquées par le Franchisé; plus généralement, le Prestataire ne peut en aucun cas être responsable à raison des

données, informations, résultats ou analyses provenant d'un tiers, transmises ou reçues au travers de l'utilisation du Site Agence mise à disposition du Franchisé.

Le Prestataire ne sera pas responsable d'un quelconque dommage ayant son origine dans l'utilisation du Site Agence en conjonction avec un logiciel ou matériel utilisé par le Franchisé, ou d'un quelconque problème technique du Franchisé sur son système d'information, auquel il appartient de souscrire les contrats de maintenance pour tous les logiciels et systèmes autres que ceux couverts par le Contrat.

En aucun cas, la responsabilité du Prestataire ne saurait être recherchée en cas de :

- faute, négligence, omission ou défaillance du Franchisé, notamment dans la transmission au Prestataire des données ou des programmes informatiques fournis, en cas de mauvaise utilisation de ses matériels, de formation insuffisante de son personnel, de non-respect des conseils données par le Prestataire.
- faute, négligence ou omission d'un tiers.

Le Prestataire ne répond en aucun cas des dommages immatériels, quels qu'ils soient, trouvant leur origine ou étant la conséquence du Contrat pas plus que des dommages indirects, tels que la perte de marché, le préjudice commercial, la perte de clientèle, le trouble commercial, la perte de bénéfice, les troubles à l'image de la marque ou toute action en concurrence déloyale.

En tout état de cause et quel que soit le fondement de la responsabilité du Prestataire, les dommages et intérêts et toutes réparations ne pourront excéder un montant égal aux sommes versées par le Franchisé dans le cadre du présent Contrat durant l'année précédant la survenance du dommage.

Article 9 – Responsabilité du Franchisé

Le Franchisé est seul responsable du contenu qu'il insérera sur le Site Agence, dont il s'assurera de la conformité aux dispositions légales. Il s'engage ainsi notamment à respecter particulièrement les droits de propriété intellectuelle de toute personne, qu'il s'agisse du Prestataire, de ses clients, des personnes dont les données sont collectées ou plus généralement de tous tiers. Il s'engage en outre à respecter toute règlementation applicable en matière de collecte et de traitement de données et, notamment, au nouveau règlement général sur la protection des données n°2016/679 ainsi que la loi 78-17 du 6 janvier 1978 dite « Loi Informatique et Libertés » telle que modifiée. Le Franchisé s'interdit également tout comportement discriminatoire, tel que défini par les articles L.225-1 et s. du Code Pénal.

Le Franchisé s'engage à faire son affaire de tout litige, quel qu'en soit la nature, qui pourrait être engagé par quelque personne que ce soit, concernant le contenu de celui-ci. Si toutefois, pour quelque raison que ce soit, une action devait être engagée contre SPF et une décision de quelque juridiction ou tribunal que ce soit, y compris arbitral, devenu exécutoire, devait être rendue à l'encontre de SPF pour reconnaître sa responsabilité ou prononcer une sanction à son égard sur la base du contenu de celui-ci, le Franchisé s'engage expressément et irrévocablement à assister SPF durant ladite procédure et à indemniser SPF, le cas échéant, de tout préjudice subi.

Article 10 – Conditions financières

10.1 Rémunération du Prestataire

En contrepartie des prestations prévues par le Contrat de Site Agence, le Franchisé s'engage, à verser au Prestataire la somme forfaitaire de cinquante-neuf euros hors taxes (59 € HT) par mois et par Agence.

10.2 Paiement

Les Parties ont convenu et le Franchisé accepte, que la facturation mensuelle au titre du Contrat de Site Agence, soit payée par mandat de prélèvement SEPA, le 5^e jour dudit mois.

Le premier prélèvement du Franchiseur interviendra à la date de mise à disposition par le Franchiseur du Site Agence dans les conditions prévues par l'article 6.1 du Contrat.

Les sommes facturées mais qui ne seraient pas réglées dans les délais convenus porteront intérêt à un taux d'intérêt égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente majorée de 10 points de pourcentage, à compter de la date d'échéance jusqu'au complet paiement du prix.

Le Franchisé paiera également un forfait minimum de cinquante euros hors taxes (50 € HT) par relance, quel que soit le mode de relance, une indemnité complémentaire pouvant être réclamée par le Franchiseur lorsque les frais de recouvrement engagés sont supérieurs à ce montant et ce, sans préjudice des autres droits et recours du Franchiseur.

Le défaut de paiement d'une seule facture à son échéance, après mise en demeure Notifiée au Franchisé et non suivie d'effet dans les 15 (quinze) jours rendrait immédiatement exigible l'intégralité des créances du Franchiseur sur le Franchisé.

En outre, pour tout prélèvement bancaire rejeté, le Franchisé paiera un forfait minimum de soixante-dix euros hors taxes (70 € HT) par rejet.

L'attention du Franchisé est attirée sur le fait que le Prestataire, peut, en cas de non-paiement de factures plus de 8 jours après leur date d'échéance et suivant une mise en demeure restée sans effet à l'issue d'un délai de 15 jours, suspendre l'accès au Site Agence. Dans une telle hypothèse, le Franchisé resterait seul responsable des conséquences du non-paiement des sommes dues au titre du Contrat de Site Agence et sera tenu le cas échéant d'indemniser le Prestataire pour le dommage causé par le non-respect des présentes stipulations.

10.3 Indexation

Toutes les sommes dues en application du Contrat seront actualisées de plein droit, au 1^{er} janvier de chaque année par application de l'indice SYNTEC actualisé annuellement, l'indice de référence étant celui du mois de novembre 2019 soit 274,7. La formule suivante est appliquée :

P1 = P0 x (S1/S0)

P1 = prix révisé

P0 = prix d'origine, fixé aux présentes

S0 = indice SYNTEC publié à la date de la précédente révision ou indice de référence

S1 = dernier indice publié à la date de la révision

Article 11 – Intuitu personae

11.1 Le Contrat a été conclu en considération de la personne de l'Associé, 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, dont les qualités personnelles constituent pour le Prestataire une des raisons essentielles de signer les présentes.

En conséquence le Franchisé ne pourra céder ou transférer à titre onéreux ou gratuit, les avantages que lui confère le présent Contrat qui lui est strictement personnel, sauf accord préalable écrit du Prestataire.

Il est expressément convenu que, dans la mesure où le Contrat n'a été conclu qu'en raison de la conclusion du Contrat de Franchise, toute cession du Contrat de Franchise, directe ou indirecte, réalisée selon les modalités prévues à l'article 10 (Agrément – Préemption) dudit Contrat de Franchise, emportera également, de plein droit et sans aucune autre formalité, la cession du Contrat au profit du même cessionnaire.

11.2 Le caractère intuitu personae du Contrat s'applique uniquement du Prestataire vis-à-vis du Franchisé.

En conséquence, les modifications qui pourraient intervenir en la personne du Prestataire telles que par exemple, fusion, scission, absorption, apport partiel d'actif, cession, transfert à une filiale et tout accord juridique ou commercial avec un tiers, y compris l'exécution d'une sûreté, seraient sans effet sur l'existence ou l'exécution du Contrat.

Article 12 – Usage des données – Confidentialité

Les données à caractère personnel insérées par le Franchisé dans le Site Agence seront traitées comme il est dit à l'article 4-4-3 du Contrat de Franchise.

Plus particulièrement, le Franchisé s'engage dans le respect des obligations issues du Règlement européen 2016/679 du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques s'agissant du traitement de données à caractère personnel et de la libre circulation de ces données (dit « RGPD ») ainsi que de la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés telle que modifiée, à adapter les documents types mis à disposition par le Prestataire (Politique de confidentialité, Politique de gestion des cookies, formulaire de collecte des données etc..) pour qu'ils soient en tous temps strictement conformes à ses pratiques à l'égard des données à caractère personnel.

Article 13 – Cessation des effets du contrat – Résiliation

Outre les stipulations de l'article 2 du Contrat, en cas d'inexécution ou de manquement par le Franchisé à l'une quelconque de ses obligations, ou en cas d'agissements du Franchisé de nature à porter un préjudice au Prestataire, ce dernier pourra, après une mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception adressée au Franchisé et non suivie d'effets dans un délai d'un (1) mois, résilier de plein droit le Contrat, et ce, sans formalité judiciaire, par la simple arrivée du terme de ce délai d'un mois. La résiliation prendra effet 30 jours après l'expiration de ce délai.

Par ailleurs, il est rappelé au Franchisé qu'en application, tant de l'article 5-2-2 (iii) du Contrat de Franchise qui stipule que le non-respect de toute norme contractuelle liant le Franchisé au Franchiseur peut entraîner la mise en œuvre de la clause résolutoire expresse du Contrat de Franchise, que de l'article 5-2-7 qui prévoit l'obligation pour le Franchisé d'exploiter un Site Agence en vue de diffuser les Services, la violation éventuelle du présent Contrat constitue un manquement au Contrat de Franchise pouvant entraîner sa résiliation aux torts du Franchisé.

Article 14 – Droits de propriété intellectuelle

Il est expressément convenu que sauf accord contraire exprès, l'exécution du Contrat n'a pas pour objet, ni ne peut avoir pour effet, de conférer un quelconque droit sur les éléments de propriété intellectuelle appartenant à une Partie, à l'autre Partie.

Ainsi notamment, le Contrat ne confère aucun droit de propriété intellectuelle sur les Marques au Franchisé, les droits relatifs à l'usage de ces Marques par le Franchisé, résultant des seules stipulations du Contrat de Franchise, à l'exception de tout autre.

Article 15 – Divisibilité

S'il advenait pour quelque cause que ce soit, qu'une ou plusieurs des clauses du présent Contrat ne puisse être appliquées ou soit déclarées non valides par une décision de justice définitive, 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 l'hypothèse où les Parties auraient conclus un Contrat de Franchise, le présent Contrat conclu entre les Parties ne l'aurait été qu'en raison de la conclusion du Contrat de Franchise. Il cessera donc de produire ses effets à la date à laquelle le Contrat de Franchise cessera lui-même de produire ses effets.

Article 16 – Prescription

En application des dispositions de l'article 2254 du Code civil, et en vue d'assurer aux Parties une jouissance paisible de leurs droits nés du Contrat, les Parties ont convenu de limiter le délai de prescription applicable à l'ensemble des actions relatives aux litiges à naître du Contrat ou à son occasion et tenant notamment, sans que cette liste ne soit exhaustive, à sa formation ou tout vice connu ou qui aurait dû être connu à la date de signature du Contrat et plus généralement à l'interprétation du Contrat, son exécution ou son inexécution, son interruption ou sa résiliation.

Les Parties ont donc convenu que le délai de prescription applicable aux actions visées à l'alinéa 1 du présent article sera d'une (1) année.

Article 17 – Election de domicile

Pour l'exécution du Contrat, les Parties élisent domicile en leur siège social respectif, tel que désigné en tête des présentes. Elles s'obligent à Notifier à l'autre Partie tout transfert de leur siège social.

Article 18 – Loi applicable – Langue du Contrat

Le Contrat est soumis au droit français. La langue française est la langue du Contrat. Au cas où une version en langue étrangère aurait été remise au Franchisé, seule la version en langue française fera foi pour l'interprétation du Contrat.

Article 19 – Attribution de compétence juridictionnelle

En cas de litige relatif au Contrat, tenant, notamment, à sa formation, sa validité, son interprétation, son exécution ou son inexécution, son interruption ou sa résiliation, les Parties conviennent de soumettre le litige à la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Paris, même en cas de référé, de demande incidente ou de pluralité de défendeurs.

Fait en un exemplaire original sous format électronique PDF signé électroniquement

Le Prestataire

Le Franchisé
CIEL IMMO rep. par
Monsieur Charon Charles Jeganathan

Annexe 1 – Site Agence

Liste des fonctionnalités

- Recherche de bien en fonction des biens publiés web dans le logiciel métier
- Affichage des collaborateurs suivant l'activation web dans le logiciel métier
- Lien vers les réseaux sociaux de l'agence selon le paramétrage dans le logiciel métier
- Formulaire de contact en bas de page, envoi d'email vers boite "contact" paramétré dans le logiciel métier
- Formulaire « estimation via une agence », envoi d'email vers boite "contact" paramétré dans le logiciel métier
- Formulaire de contact sur la page « L'équipe », envoi d'email vers boite "contact" paramétré dans le logiciel métier
- Lien vers les honoraires suivant le fichier PDF paramétré dans le logiciel métier,
- Formulaire de contact « rejoignez-nous », envoi d'email vers boite "contact" paramétré dans le logiciel métier
- Administration d'un encart textuel sur la page « Rejoignez-nous », pour personnaliser l'accroche, via le portail d'administration.
- Formulaire d'estimation en ligne, sous condition d'avoir souscrit à l'offre auprès de la société référencée
- Affichage d'une section qui redirige vers un formulaire de gestion locative sous condition que l'agence ait activé ce métier dans le logiciel métier.
- Affichage d'une section « Programme neuf » sous condition que l'agence propose des programme neuf
- Affichage d'une section « Location saisonnière » sous condition que l'agence ait activé ce métier dans le logiciel métier.
- Affichage d'une carte avec les biens sur la page « acheter » qui géolocalise les biens à l'adresse suivant le paramétrage indiqué dans le logiciel métier
- Affichage d'une section Points d'intérêt + carte + statistiques de la ville (sur les fiches de bien)
- Espace mon compte permettant de créer un compte ainsi que d'accéder à son espace personnel.
- Pages « Blog de quartier » permettant d'afficher des contenus personnalisés, rédaction des contenus via portail d'administration
- Modification de la bannière de page d'accueil, via portail d'administration
- Affichage des réseaux sociaux sur la page blog de quartier suivant configuration dans le logiciel métier
- Page politique de confidentialité/Politique de cookies administrable via portail d'administration
- Page de bien avec élément suivant : Informations générale du bien, photos, lien visite virtuelle, lien visite 3D, Lien visite médias, Description du bien, Caractéristiques du bien, Contact du bien, agence du bien.
- Affichage mentions légales sur plusieurs pages du site, suivant configuration dans le logiciel métier
- Affichage d'un bandeau permettant d'effectuer la gestion des cookies, avec l'outil tarte au citron (recommandation CNIL)
- Affichage d'une autre agence du Franchisé sur la page d'accueil du site après demande à SPF
- Fonctionnalité « Biens étendus » pour une autre agence du Franchisé après demande à SPF

Configuration logicielle et matérielle minimum pour utilisation du Site Agence :

Microsoft Windows 10 ou Apple Mac OSx 10.15

- Navigateur internet moderne:
 - Google Chrome version 79
 - Mozilla Firefox version 71
 - Microsoft Edge version 44
 - Apple Safari version 13
- 4 Go de RAM, processeur core i3, écran HD

Connexion internet 4Mo