

**D.I.P.**

**DOSSIER D'INFORMATIONS PRÉCONTRACTUELLES**

# SOMMAIRE

DECLARATION DU CANDIDAT .....	4
RAPPEL DES DISPOSITIONS LEGALES EN VIGUEUR.....	5
MISE A JOUR .....	5
<b>CHAPITRE I - INFORMATIONS SUR LA SOCIETE DU CONCÉDANT : .....</b>	<b>5</b>
<b>I - PRESENTATION DE L'ENTREPRISE.....</b>	<b>5</b>
A - SON IDENTITE. ....	6
B - SON EVOLUTION : .....	8
C - SES ACTIVITES.....	9
D - LE MARCHE : INFORMATIONS SUR L'ETAT GENERAL DU MARCHE DES PRODUITS ET SERVICES FAISANT L'OBJET DU CONTRAT PROPOSE ET LES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT .....	10
E - LES RESULTATS DE L'ENTREPRISE .....	10
<b>II - PRESENTATION DU RESEAU D'EXPLOITATION : .....</b>	<b>10</b>
<b>CHAPITRE II - INFORMATIONS SUR LE PROJET D'ENTREPRISE DU CANDIDAT A LA LICENCE DE MARQUE....</b>	<b>11</b>

## RAPPEL DES DISPOSITIONS LEGALES EN VIGUEUR DECLARATIONS DU CANDIDAT

Madame, Monsieur (prénoms et nom)	
Date et lieu de naissance	
Adresse du domicile	
Situation matrimoniale (PACS, mariage, régime)	

**Agissant tant en son nom**

**Ou pour le compte de ....., société de droit au capital immatriculée au registre du commerce et des sociétés de ....., dont le siège social est .....et qui sera désigné ci-après indifféremment sous le terme de « candidat » et/ou de « partenaire » :**

- 1) Déclare avoir reçu le présent Document d'Information Précontractuelle relatif au réseau .....(ci-après désigné le « DIP ») qui contient les informations précontractuelles prévues par les articles L.330-3 et R.330-1 du Code de commerce, lesquels sont intégralement reproduits au verso.
- 2) S'engage à ne pas utiliser les informations non publiques et confidentielles contenues dans ces documents à des fins autres que l'étude de la signature du contrat de partenariat et s'interdit de les divulguer à tous tiers en dehors de l'étude de son adhésion au concept « ..... » ;
- 3) Déclare avoir agi pour son seul compte et dans le seul but de devenir partenaire ;
- 4) S'engage à étudier, seul ou avec tout conseil de son choix, l'ensemble des éléments contenus dans le DIP ;
- 5) S'oblige à respecter et à faire respecter par ses conseils ou salariés à qui la communication des présentes s'impose la confidentialité de ce document, même dans l'hypothèse où le contrat ne serait pas signé ;
- 6) S'engage, tant pour la durée des pourparlers qu'après signature du contrat, et ce pour quelque cause que ce soit, à ne pas communiquer, divulguer ou exploiter pour son propre compte ou pour le bénéfice d'un tiers, personne physique ou morale quelconque, toute information, connaissance, statistique confidentielle, concernant le Réseau et les méthodes d'exploitation ..... qui pourraient lui être communiqués ou dont il aurait eu connaissance. Seront notamment considérés comme confidentiels au sens des présentes, toute information, connaissance, le Mix-Marketing, les méthodes et techniques communiqués par le concédant pour exploiter un ..... ; s'engage à imposer à tout son personnel et à ses intervenants externes ayant des fonctions proches de la direction ou ayant accès aux informations confidentielles, le respect par contrat de ces engagements de confidentialité ;
- 7) S'engage, s'il venait à ne pas signer le contrat de partenariat, à restituer immédiatement le DIP, détruire toute copie qui aurait pu en être faite, quel que soit le support, et ce à première demande du concédant ;
- 8) Déclare que les informations qu'il a fournies au concédant avant la remise du présent DIP, sur son état civil, sa situation matrimoniale, sa situation patrimoniale, tant en ce qui concerne l'état réel de son patrimoine que la répartition des actifs au sein de ce patrimoine, ses qualifications, son expérience professionnelle, son aptitude à exploiter de manière indépendante un ....., son absence de condamnations judiciaires et sa parfaite moralité, sont sincères et exactes, et qu'il n'a omis de communiquer aucune information pertinente au concédant sur l'un quelconque des éléments de sa situation tels que rappelés ci-dessus ;
- 9) Déclare que pour contracter en toute connaissance de cause et donner un consentement éclairé au contrat proposé, il s'engage non seulement à étudier le DIP, mais encore, à l'instar de tout autre commerçant indépendant, à analyser la future zone de chalandise sur laquelle il envisage d'exploiter un ....., à établir lui-même avec l'appui de ses conseils, ses propres comptes prévisionnels, à rechercher, recueillir et analyser toute information utile et pertinente qui lui permette de mener une analyse du projet qu'il se propose de conduire ;
- 10) Déclare qu'il est parfaitement informé des risques inhérents à l'exploitation d'une société commerciale, qu'il les accepte et est disposé à en assumer la responsabilité.

**Le candidat déclare :**

- **Que les informations qu'il a fourni au Concédant avant la remise du présent DIP**, sur son état civil, sa situation matrimoniale, sa situation patrimoniale, tant en ce qui concerne l'état réel de son patrimoine que la répartition des actifs au sein de ce patrimoine, ses qualifications, son expérience professionnelle, son aptitude à exploiter de manière indépendante le contrat de partenariat, son absence de condamnations judiciaires et sa parfaite moralité, **sont sincères et exactes, et qu'il n'a omis de communiquer aucune information pertinente au Concédant sur l'un quelconque des éléments de sa situation tels que rappelés ci-dessus ;**
- **Que pour contracter en toute connaissance de cause et donner un consentement éclairé au contrat de partenariat, il s'engage non seulement à étudier le présent document d'information pré contractuelle, mais encore, à l'instar de tout autre commerçant indépendant, à analyser la future zone de chalandise sur laquelle il envisage d'exploiter le contrat de partenariat, à établir lui-même avec l'appui de ses conseils, ses propres comptes prévisionnels, à rechercher, recueillir et analyser toute information utile et pertinente qui lui permette de mener une analyse du projet qu'il se propose de conduire ;**
- **Qu'il est parfaitement informé des risques inhérents à l'exploitation d'une société commerciale et du contrat de partenariat, qu'il les accepte et est disposé à en assumer la responsabilité.**
- **Qu'il atteste posséder l'apport minimum de ..... €, nécessaire au projet .....**

---

Fait à [ ] le [ ] mention lu et approuvé Signature du candidat

**RAPPEL DES DISPOSITIONS LEGALES EN VIGUEUR  
RAPPEL DES DISPOSITIONS APPLICABLES  
AU DOCUMENT D'INFORMATION PRECONTRACTUELLE**

**Le candidat est invité à prendre connaissance des dispositions légales et réglementaires reproduites ci-dessous et qui ont pour objectif de définir le cadre et le contenu de l'information qui lui est du par le Concédant.**

**Article L330-3 du Code de Commerce (Loi n° 89-1008 du 31 décembre 1989, dite loi « Doubin », relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social)**

*Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité, est tenue préalablement à la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des deux parties de fournir à l'autre partie un document donnant des informations sincères, qui lui permettent de s'engager en connaissance de cause. Ce document, dont le contenu est fixé par décret, précise notamment l'ancienneté et l'expérience de l'entreprise, l'état et les perspectives de développement du marché concerné, l'importance du réseau d'exploitants, la durée, les conditions de renouvellement, de résiliation et de cession du contrat ainsi que le champ des exclusivités. Lorsque l versement d'une somme est exigé préalablement à la signature du contrat mentionné ci-dessus, notamment pour obtenir la réservation d'une zone, les prestations assurées en contrepartie de cette somme sont précisées par écrit, ainsi que les obligations réciproques des parties en cas de dédit. Le document prévu au premier alinéa ainsi que le projet de contrat sont communiqués vingt jours au minimum avant la signature du contrat ou, le cas échéant, avant le versement de la somme mentionnée à l'alinéa précédent.*

**Article R. 330-1 du Code de commerce (Décret n°91-337 du 4 avril 1991 portant application de l'article 1er de la loi n°89-1008 du 31 décembre 1989 relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social)**

*Le document prévu à l'article L. 330-3 du Code de commerce doit contenir les informations suivantes :*

*1/ l'adresse du siège de l'entreprise et la nature de ses activités avec l'indication de sa forme juridique et de l'identité du chef d'entreprise s'il s'agit d'une personne physique ou des dirigeants s'il s'agit d'une personne morale ; le cas échéant, le montant du capital.*

*2/ Le numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés ou le numéro d'inscription au répertoire des métiers et dans le cas où la marque qui doit faire l'objet d'un contrat a été acquise à la suite d'une cession ou d'une licence, la date et le numéro d'inscription correspondant au registre national des marques avec, pour les contrats de licence, l'indication de la durée pour laquelle la licence a été consentie.*

*3/ La ou les domiciliations bancaires de l'entreprise. Cette information peut être limitée aux cinq principales domiciliations bancaires.*

*4/ La date de création de l'entreprise avec un rappel des principales étapes de son évolution, y compris celle du réseau d'exploitants, s'il y a lieu, ainsi que toutes indications permettant d'apprécier l'expérience professionnelle acquise par l'exploitant ou par les dirigeants.*

*Les informations mentionnées à l'alinéa précédent peuvent ne porter que sur les cinq dernières années qui précèdent celle de la remise du document. Elles doivent être complétées par une présentation de l'état général et local du marché des produits ou services devant faire l'objet du contrat et des perspectives de développement.*

*Doivent être annexés à cette partie du document les comptes annuels des deux derniers exercices ou, pour les sociétés faisant publiquement appel à l'épargne, les rapports établis au titre des deux derniers exercices en application du troisième alinéa de l'article 341-1 de la Loi n° 66537 du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales/ Une présentation du réseau d'exploitants qui doit comporter :*

*a) la liste des entreprises qui en font partie avec l'indication pour chacune d'elles du mode d'exploitation convenu. b) L'adresse des entreprises établies en France avec lesquelles la personne qui propose le contrat est liée par des contrats de même nature que celui dont la conclusion est envisagée : la date de conclusion ou de renouvellement de ces contrats est précisée. Lorsque le réseau compte plus de cinquante exploitants, les informations mentionnées à l'alinéa précédent ne sont exigées que pour les cinquante entreprises les plus proches du lieu de l'exploitation envisagée.*

*c) Le nombre d'entreprises qui, étant liées au réseau par des contrats de même nature que celui dont la conclusion est envisagée, ont cessé de faire partie du réseau au cours de l'année précédant celle de la délivrance du document. Le document doit préciser si le contrat est venu à expiration ou s'il a été résilié ou annulé.*

*d) S'il y a lieu, la présence, dans la zone d'activité de l'implantation prévue par le contrat proposé, de tout établissement dans lequel sont offerts avec l'accord exprès de la personne qui propose le contrat, les produits ou services faisant l'objet de celui-ci.*

*6/ L'indication de la durée du contrat proposé, des conditions de renouvellement, de résiliation et de cession, ainsi que le champ des exclusivités. Le document doit, en outre, préciser la nature et le montant des dépenses et investissements spécifiques à l'enseigne ou à la marque que la personne destinataire du projet de contrat devra engager avant de commencer l'exploitation.*

## **MISE A JOUR**

Les informations contenues dans le présent DIP sont à jour.

# **CHAPITRE I - INFORMATIONS SUR LA SOCIETE DU CONCÉDANT :**

## **I - PRESENTATION DE L'ENTREPRISE.**

### **A - SON IDENTITE.**

## **1 - Identification de l'entreprise**

### **1-1 Dénomination, forme juridique, siège social, capital social**

Dénomination sociale :

Forme juridique :

Montant du capital social :

Activité exercée :

Téléphone :

Adresse de courrier électronique :

Numéro individuel d'identification TVA :

Garantie financière ou assurance de responsabilité professionnelle souscrite «.....» **ASSURANCES**

Le candidat est invité à consulter l'extrait K-bis de la société du Concédant qui demeure en **Annexe**.

### **1-2 Droits de propriété industrielle et intellectuelle**

#### **1-2-1 Marque**

La Marque désigne la marque indiquée ci-dessous, laquelle a été régulièrement déposée auprès des services de l'Institut National de la Propriété Intellectuelle et est enregistrée :

« ..... » désigné pour les services, tels que visés dans le certificat d'enregistrement de ladite marque (cf. annexe). À savoir :

- Classe ....
- Classe ....
- Classe ....

L'utilisation de la marque susvisée, est consentie et acceptée en vue de l'exploitation d'un «.....» et de la commercialisation des produits.....

Le certificat d'enregistrement de la Marque est mis à la disposition du candidat en **Annexe**

#### **1-2-2 Droits d'auteur**

La société est propriétaire de droits d'auteur réservés sur le DIP ; La société est également propriétaire des éléments qui constituent le positionnement de l'image de marque, sur lesquels elle détient des droits d'auteur réservés.

L'attention du candidat est attirée sur le fait que les éléments sur lesquels l'enseigne détiennent des droits d'auteur réservés et de manière générale tout élément du contrat.

### **1-3 Immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés**

La société est immatriculée au **Registre du Commerce N.....**

#### **1-4 Domiciliation bancaire**

Les principales domiciliations bancaires de la société sont les suivantes :

Banque :

Agence :

N° de compte :

CLE :

BIC /

N° SEPA :

## **2 - Curriculum Vitae du dirigeant du réseau**

### **2-1 Identité et expérience professionnelle**

Monsieur .....

Est Gérant, Directeur Général de la société «..... » depuis ...

### **2-2 Antécédents judiciaires et/ou éventuelles cessations des paiements antérieures**

Il est ici expressément déclaré que le dirigeant de la société, cité au point 2-1 du présent document, n'a jamais été condamné pour crime, délit ou contravention, ou reconnu civilement responsable par décision de justice rendue définitive, au cours des dix dernières années pour fraude, abus de confiance, escroquerie, vol, ou détournement de fonds publics.

Par ailleurs, le dirigeant ci-dessus défini n'a pas, au cours des cinq dernières années :

- été jugé coupable de banqueroute ;
- été déclaré en faillite personnelle ;
- été condamné au comblement du passif social d'une entreprise ;
- fait l'objet d'une interdiction visée à l'article L. 653-8 du Code de commerce ;
- exercé des fonctions d'encadrement ou de direction dans une entreprise, ou été associé dans une société de personnes qui aurait fait l'objet d'une procédure de redressement judiciaire au sens de la loi n°2005-845 du 26 juillet 2005, et ce, pendant l'exercice de ses fonctions ou dans le délai d'un an à compter de la cessation desdites fonctions ;
- été reconnu en état de cessation des paiements et/ou fait l'objet d'une procédure de faillite personnelle ou de redressement en cours.

## **B - SON EVOLUTION :**

### **1 - Les étapes de l'évolution juridique de la société**

La société est immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés. Ces caractéristiques n'ont pas été modifiées depuis son immatriculation.

**Il appartient au candidat qui le souhaite, s'il l'estime nécessaire ou simplement utile pour éclairer son consentement au contrat de partenariat, de se rapprocher des greffes où les actes ayant conduit à la modification de la situation juridique de la société ont été déposés, pour les obtenir par ses propres moyens et les consulter à sa convenance. Les documents reflétant l'évolution juridique de la société y sont en effet régulièrement déposés et constituent une information publique à la disposition du candidat.**

### **2 - Les étapes de sa croissance**

Actuellement, le réseau «.....» «.....» compte en France « **VOIR LISTE DIP** »

Le candidat partenaire envisage d'exploiter, s'il contracte avec le Concédant, une concession sous l'enseigne «.....» (ville d'exploitation de la marque).

### **3 - Evolution au niveau des méthodes commerciales**

Les méthodes commerciales du Concédant consiste en l'ensemble des politiques de services, de prix, de promotion, de publicité et de communication mises en œuvre par le Concédant, établissant le positionnement de la Marque, mises à la disposition du partenaire au moyen notamment de la formation et de la remise du Manuel de l'Image de la Marque.

Le Concédant a donc défini, en adéquation avec le positionnement de la Marque, la gamme des Services, tels que listés ci-dessous de manière non- exhaustive :

## Prestations / Assistance et services dans les domaines suivants:

- 
- 
- 
- 

### Prestations extérieures

- 
- 
- 
- 

Il est expressément rappelé que la liste des Prestations pourra évoluer, pour tenir compte des besoins du marché et de l'évolution de la concurrence. Le Concédant pourra ainsi modifier unilatéralement cette liste, l'augmenter ou retirer provisoirement ou définitivement certaines Prestations. Il pourra communiquer au partenaire la liste actualisée des Prestations, le tout dans le cadre des dispositions du projet de contrat de annexé au DIP, et auquel il est demandé au candidat de se reporter.

## **C - SES ACTIVITES**

### 1 - Dans le cadre du contrat proposé

La société fournit aux partenaires du réseau des services, dont le contenu est détaillé qui portent notamment sur :

- 
- 
- 
- 

### 2 - En dehors du contrat proposé

Le Concédant ou toute autre société du groupe se réserve le droit de diffuser les Prestations, services et matériels sur l'ensemble du territoire national en dehors du réseau de partenaires dans le respect du contrat d'exclusivité signé entre les parties.

De même le Concédant ou toute autre société du groupe se réserve le droit de diffuser les Prestations sur son site Internet ou par tout autre moyen de vente à distance.

## **D - LE MARCHÉ : INFORMATIONS SUR L'ETAT GENERAL DU MARCHÉ DES PRODUITS ET SERVICES FAISANT L'OBJET DU CONTRAT PROPOSE ET LES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT**

L'état général du marché est décrit en **Annexe**.

## **E - LES RESULTATS DE L'ENTREPRISE**

La société «.....» a été immatriculée en date du .... Compte de situation en annexe

## **II - PRESENTATION DU RESEAU D'EXPLOITATION :**

### **A - EVOLUTION DU RESEAU D'EXPLOITANTS :**

« ..... »



## B - CESSATIONS DES RELATIONS CONTRACTUELLES AVEC DES PARTENAIRES INTERVENUES AU COURS DE L'ANNEE PRECEDANT LA DATE DE REMISE DU PRESENT DOCUMENT

Identification du Cocontractant	Adresse du lieu d'exploitation	Date de cessation	Motif de cessation
Néant	Néant	Néant	Néant

## CHAPITRE II – INFORMATIONS SUR LE PROJET D'ENTREPRISE DU CANDIDAT A LA CONCESSION DE MARQUE

Le présent DIP présente ci-dessous les informations contractuelles requises par la loi. Toutefois, le contrat dans son intégralité est porté à la connaissance du candidat qui a ainsi le loisir d'en acquérir une complète connaissance et de choisir ou non d'adhérer à ses termes. A cette fin, le contrat est reproduit en **Annexe** au présent DIP.

### I – CONTRAT Annexé aux présentes

### II – INFORMATIONS FINANCIERES

#### A - DEPENSES ET INVESTISSEMENTS DU CANDIDAT PARTENAIRE, SPECIFIQUES AU METHODES COMMERCIALES:

##### Observation préalable :

L'attention du candidat Partenaire est ici attirée sur le fait que, conformément au décret d'application n° 91-337 du 4 avril 1991 portant application de l'article 1er de la loi DOUBIN du 31 décembre 1989, seuls sont indiqués ci-après les dépenses et investissement spécifiques à l'enseigne ou à la marque. Les dépenses et investissements, non spécifiques au réseau, que tout commerçant appartenant ou non à un réseau doit engager pour exercer son activité ne seront donc pas détaillés dans ce document. Il en va ainsi des droits au bail, assurances, frais de constitution d'une société, personnel, etc.

Rappel de l'article R.330-1 du Code de commerce :

« Le document prévu au premier alinéa de l'article L .330-3 contient les informations suivantes :

(...) la nature et le montant des dépenses et investissements spécifiques à l'enseigne ou à la marque que la personne destinataire du projet de contrat engage avant de commencer l'exploitation. »

L'attention du partenaire est attirée sur cette observation préalable. Il appartient donc au Partenaire, seul ou avec l'aide de ses propres conseils, d'établir tous autres investissements à effectuer qui ne sont ni spécifiques à l'enseigne ni préalables au démarrage de l'exploitation, ce que le Partenaire reconnaît, en ayant ainsi été complètement et parfaitement informé.

## **1 – REDEVANCE INITIALE FORFAITAIRE**

Observation préalable : « **EN CHIFFRES** » € HT « **EN TOUTES LETTRES** »

**CETTE REDEVANCE restera acquise au Concédant quel que soit le sort du contrat. En aucun cas, le partenaire ne pourra en exiger le remboursement.**

Le droit d'adhérer au réseau est un élément incorporel, comportant pour le partenaire le bénéfice immédiat des efforts et investissements consacrés par le concédant à l'élaboration et au perfectionnement de son concept, et correspond notamment :

- au droit d'accès dans le réseau et au concept « ..... » ;
- au prix que le partenaire accepte de payer pour bénéficier de ce concept pendant toute la durée du contrat
- au droit de bénéficier de l'ensemble des méthodes, cours et procédés originaux mis au point par le concédant ;
- au droit de traiter avec la clientèle à l'intérieur de la zone définie à l'Annexe « ..... » ;
- au droit à l'usage de la marque, de l'enseigne et des autres signes distinctifs « ».....» », pendant toute la durée du contrat à l'exclusion de tout droit de propriété.
- à la réservation de zone ;
- à l'aide à la recherche des locaux, participation à la révision des devis.

**Toute ouverture d'une autre agence sous l'enseigne nécessitera le règlement d'un nouveau Droit d'Entrée.**

## **2 – Frais d'installation et d'agencement de l'agence**

Sur devis

## **3 – Liste des matériels, équipements et fournitures de démarrage**

Le partenaire doit disposer, avant tout démarrage de son activité du matériel et des équipements figurant en **Annexe**.

La liste type des frais de matériel et d'équipement figure en **annexe**.

Parmi ces éléments figure le kit de démarrage remis au démarrage par le Concédant, étant souligné que le coût des prestations du démarrage est détaillé en **annexe**. L'achat ultérieur de ces éléments sera par contre facturé.

Les autres éléments listés en annexe sont requis dans le cadre de l'exercice de l'activité. Le partenaire pourra se fournir auprès des fournisseurs référencés par le Concédant, ou auprès de tout fournisseur de son choix, sous réserve de respecter les caractéristiques techniques qui lui auront été transmises.

## **4 – Publicité de lancement**

Le partenaire s'engage à réaliser une communication de lancement de son activité selon les modalités. La communication de lancement et les documents publicitaires y afférents seront conçus par le Concédant.

Le budget publicité annuel pour le partenaire est estimé à ..... € HT.

## **5 – Redevances**

Le montant de la Redevance de Marque est de ..... HT du chiffre d'affaires annuel hors taxes réalisé par le partenaire.

Incluant :

-  
-

### *Redevance proportionnelle*

**Chaque année après publication de son chiffre d'affaires, ou à la simple demande de la société «.....»**, le PARTENAIRE devra verser sur l'excédent minimum de chiffre d'affaires, un différentiel supplétif de redevance sur les bases suivantes :

Au-dessus d'un chiffre d'affaires minimum de « .....€ ttc » il sera versé sur le différentiel supérieur « C.A. » une redevance de .....% HT, à la société «.....» .

## **B - RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES**

### **Autres dépenses**

Les autres investissements pourraient être les suivants : apport en capital, frais de constitution de société, achat de parts sociales, achat d'un fonds de commerce, droits d'enregistrement, droit au bail, loyers d'avance, assurances (y compris pour pertes d'exploitation), frais d'embauche de personnel.

## **III - INFORMATIONS MARKETING :**

### **A - INFORMATIONS SUR L'ETAT LOCAL DU MARCHE ET SES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT**

Ces informations figurent en **annexe** des présentes.

Cet état a été établi à partir de la connaissance que le Concédant a acquis relativement à la collecte et à la présentation des données pertinentes prescrites par la loi en vigueur.

L'attention du partenaire est attirée sur le fait que cet état consiste exclusivement dans la fourniture de données brutes sur le marché local, lequel correspond au territoire pour lequel est concédé le concept.

Ces données sont relatives d'une part à la population de la zone (Population, densité, revenus, pyramides des âges, nombre d'entreprises par taille en nombre de salariés) et d'autre part à la concurrence établie sur la zone résultant.

Ces données, ainsi compilées, demeurent brutes et ne sauraient être considérées comme constituant une étude de marché comportant des recommandations et/ou des éléments suffisants pour construire ses hypothèses d'activité et de chiffre d'affaires.

**Il est précisé que la notion de marché est une notion subjective et le Concédant attire l'attention du partenaire sur le fait qu'il peut exister d'autres concurrents en dehors de sa zone d'exclusivité exerçant une attraction de la clientèle, une évocation commerciale existant nécessairement. Il appartient donc au partenaire, commerçant indépendant, au-delà de l'état du marché local qui lui est remis par le Concédant conformément à la loi, de se renseigner et d'approfondir en tant que de besoin l'étude de sa zone de chalandise, dont il aura lui-même apprécié les limites, en réalisant ou en faisant réaliser une étude de marché.**

## CONCLUSION

Il est rappelé qu'en tout état de cause, le Concédant n'est pas engagé par la signature des présentes, de sorte qu'il ne s'engage pas à signer un contrat de concession de concept mettant à disposition une marque.

Le document pré contractuel ne peut être conçu, à l'endroit du Concédant, comme un élément de pourparlers qui l'engagerait ensuite à signer un contrat avec le candidat.

Il constitue seulement un document d'information prescrit par la loi, et dont la remise, au moins vingt jours (20) avant la signature du contrat de concession est obligatoire. Sa remise ne présume ainsi nullement du consentement du Concédant au contrat, lequel ne saurait être considéré comme ayant été donné à ce jour, ce que reconnaît le candidat.

Le Concédant, se tient à la disposition du partenaire, commerçant indépendant, si celui-ci l'estimerait nécessaire, pour lui fournir les informations, dans les vingt jours qui suivent la date des présentes, et avant la signature du contrat, que le candidat demanderait pour éclairer et parfaire son consentement au contrat de concession de marque proposé au partenaire.