



AU SERVICE DES RESEAUX DE COMMERCE ORGANISES

---

*Au service des réseaux  
de commerce et de services*

GOUACHE Avocats est au service des **réseaux de distribution de produits ou de services**.

Nous aidons nos clients à faire le choix de l'organisation de réseau la plus adaptée à leur activité et à leur stratégie. Nous rédigeons des contrats sur mesure assurant la sécurité juridique de nos clients, la protection de leurs marques et autres actifs, la maîtrise du périmètre de leur réseau, le tout selon les prescriptions particulières de chaque modèle économique.

---

*Au service de tous les types des réseaux*

GOUACHE Avocats compte dans sa clientèle des réseaux organisés en **franchise, succursales, en coopérative, en affiliation** à centrale de référencement ou d'achat, en **concession** exclusive, en concession de **licence de marque** ou autrement.

---

*Au service des seuls promoteurs de réseaux*

GOUACHE Avocats **présente l'originalité de n'intervenir que pour le compte des têtes de réseaux** : le cabinet n'accepte pas de conseiller ou d'assister des franchisés contre des franchiseurs par exemple. **Notre positionnement est clair et nos clients sont assurés de ne pas nous trouver en position de conflit d'intérêt.**

---

*Un accès aux meilleures pratiques  
de votre secteur d'activité*

GOUACHE Avocats bénéficie d'une expérience dans des **secteurs d'activité très variés** (restauration, distribution de biens d'équipement de la personne, service à la personne, etc...). Le savoir-faire du cabinet repose ainsi sur un **benchmark des pratiques du marché**, et d'une connaissance intime par nos équipes de votre secteur d'activité.

---

*Nos valeurs : proximité, efficacité,  
approche multi-disciplinaire*

GOUACHE Avocats a pour valeurs :

- la **proximité**, parce que nous connaissons votre secteur et sommes familiers avec votre activité ;
- l'**efficacité**, parce que nous savons que les projets d'entreprise sont encadrés par des contraintes de temps, de budget et que l'atteinte d'objectifs doit être planifiée et quantifiée ;
- et la **multidisciplinarité** parce que l'on ne peut construire un réseau de distribution sans approche financière, marketing, organisationnelle et juridique.

### **ORGANISATION DU RESEAU**

- 1**
- *Créer votre réseau*
  - *Développer et gérer votre réseau*
  - *Exporter votre enseigne*
  - *Céder ou acheter un réseau*
  - *Contentieux des réseaux de distribution*

### **EMPLACEMENTS COMMERCIAUX**

- 2**
- *Négocier vos baux commerciaux*
  - *Gérer vos baux commerciaux*
  - *Cession de droit au bail*
  - *Cession de fonds de commerce*
  - *Contentieux des baux commerciaux*

### **FISCALITE DES RESEAUX**

- 3**
- *Marques*
  - *Opérations promotionnelles*
  - *Fiscalité du dirigeant*
  - *Immobilier commercial*
  - *Développement international*
  - *Contentieux fiscaux*

### **RELATIONS CLIENTS FOURNISSEURS**

- 4**
- *Contrats commerciaux*
  - *Conditions générales de vente*
  - *Opérations promotionnelles et publicité*
  - *Réglementation économique*
  - *Droit de la consommation*
  - *Contentieux commerciaux*

### **PROPRIETE INTELLECTUELLE**

- 5**
- *Dépôt et gestion de vos marques*
  - *Protection de vos droits d'auteur*
  - *Audit de protection*
  - *Licences*
  - *Contentieux*



## Organisation du réseau

### *1. Vous avez exploité avec succès un concept commercial. Vous avez la volonté de développer un réseau de distribution ou de devenir franchiseur.*

Nous pouvons vous aider à réaliser ce projet, dont la réussite suppose le suivi d'une méthodologie éprouvée. Nous rédigeons quotidiennement des accords de réseaux et disposons des meilleurs benchmark du marché en la matière. Devenir franchiseur, créer un réseau de distribution suppose de franchir des étapes normées : définition du modèle économique du franchiseur, étude du potentiel de développement, de son organisation, contractualisation de ces données, choix du type de contrat de distribution, adoption des clauses adéquates. Cette mission pluridisciplinaire suppose l'intervention conjointe de professionnels de l'organisation, du marketing, d'experts comptables, et du cabinet pour être menée à bien.

### *2. Votre réseau est créé : vous souhaitez sécuriser le développement de votre enseigne et l'accélérer ?*

Le développement est une phase critique pour la sécurité juridique du réseau. En franchise, un contentieux sur deux comporte une demande de nullité liée directement à la formation du contrat.

Or la nullité du contrat, si elle acquise en justice par votre distributeur, aura pour effet sa remise dans l'état où il se trouvait avant de signer le contrat : vous pouvez donc être condamné à lui rembourser son apport et ses comptes courants, ou le montant des investissements non amortis.

Nous pouvons vous aider à limiter considérablement ces risques :

- rédaction d'un DIP conforme aux articles L. 330-1 et R. 330-3 du Code de commerce ;
- élaboration d'un calendrier de mise à jour de ce DIP ;
- validation des fiches enseignes publiées sur les sites de recrutement de franchisés ;

- élaboration ou validation du dossier de candidature type ;
- définition d'une procédure de recrutement de franchisés ou distributeurs adaptée à votre enseigne ;
- rédaction des documents type exigés par le respect de la procédure de développement ;
- création d'un dossier franchisé type ;
- audits de vos procédures de développement et de vos dossiers franchisés.

Nous pouvons aussi délivrer chaque DIP et rédiger chaque contrat de franchise ou de distribution en assurant, comme rédacteurs d'acte, la sécurité juridique de vos contrats.

### *3. Vous êtes aujourd'hui prêt pour exporter votre enseigne.*

Nous pouvons vous accompagner dans ce processus :

- présentation des modes possibles d'exportation de l'enseigne : création d'un bureau de liaison pour étudier le marché, d'une succursale, d'une filiale, d'une joint venture, ou contrat (agence, accords de distribution exclusive, Master Licence, Master Franchise) ;
- choix du mode d'exportation de l'enseigne adapté en fonction des caractéristiques du marché, de vos objectifs, contraintes et opportunités sur ce marché ;
- analyse de l'environnement juridique, fiscal et douanier pour adapter si nécessaire les clauses financières du contrat (droit d'entrée, redevances, tarification des produits) ;
- organisation de la protection de votre marque sur le Territoire concerné ;
- rédaction du contrat de distribution en intégrant l'ensemble des aspects internationaux : lois de police applicables, clause de détermination de la loi applicable, clause attributive de compétence juridictionnelle ou clause compromissoire.

Inversement, nous aidons naturellement les enseignes étrangères à aborder le marché français pour s'y implanter : information sur la réglementation applicable, mises en rapport, étude d'implantation, rédaction des contrats de franchise, master, et de tout contrat de distribution.



#### *4. Assistance contentieuse*

Comme la guerre est le prolongement de la diplomatie, le contentieux est le prolongement de discussions inabouties. Sa vertu est le plus souvent d'en permettre l'aboutissement. Notre approche du contentieux pour les réseaux est double :

- d'une part, nous aidons nos clients à préparer et conserver les preuves de l'exécution exacte de leurs obligations, et au contraire, s'il en existe, des manquements du franchisé ou du distributeur, bien en amont de la procédure ; Cela implique d'avoir une vision précontentieuse au stade du conseil. Le conseil doit intégrer la gestion ultérieure du contentieux de la distribution et le préparer, au cas où. Nos contrats sont ainsi construits. Nous ajoutons qu'en cas de contentieux, notre connaissance des réseaux nous poussent à être très proactifs à vos côtés pour la recherche des preuves pertinentes.
- d'autre part, nous concevons le contentieux comme un outil pour obtenir plus vite une solution transactionnelle préservant les intérêts de notre client sans avoir à attendre les résultats souvent trop longs des procédures introduites devant les tribunaux. Cela induit que nous pouvons, si vous le désirez, mener des procédures multiples et rapides, prenant en compte le fait que le distributeur est le plus souvent économiquement plus faible que le promoteur du réseau.

Cette double approche permet à nos clients de limiter le volume de leurs contentieux d'une part, et de sortir dans de nombreux cas des instances introduites par une transaction favorable à leurs intérêts.

#### *5. Acheter/Vendre votre réseau ou en financer le développement*

Vous envisagez :

- de vendre votre réseau ;
- d'ouvrir une part minoritaire de votre capital pour en assurer le financement ;
- d'en identifier les points faibles pour en améliorer le fonctionnement ;
- d'acquérir un réseau.

Pour le faire dans les meilleures conditions de sécurité et de coût possible, et pour pouvoir mener une négociation satisfaisante, vous devez auditer le réseau pour en tirer une vue synthétique des forces et faiblesses. Nous réalisons les audits usuels dans le cadre de ces opérations. Nos audits peuvent porter sur l'ensemble de nos compétences: droit de la distribution, droit économique, baux commerciaux, droit commercial, propriété intellectuelle, fiscalité. Notre expérience des réseaux de franchise nous permet de déceler de manière efficace les manques et les zones de risques juridiques et financiers liés au réseau et à ses spécificités.

Jean-Baptiste GOUACHE est intervenu comme conseil vendeur ou acquéreur sur de nombreuses transactions. Il a rédigé une thèse professionnelle ayant reçu le prix de la meilleure thèse professionnelle de la ROUEN BUSINESS SCHOOL en 2006, sur la problématique du financement des réseaux de franchise par le capital investissement.



EMPLACEMENTS COMMERCIAUX

SIGNES DISTINCTIFS

RELATIONS CLIENTS FOURNISSEURS

FISCALITE DU RESEAU

## *Emplacements commerciaux*

**L'expérience de GOUACHE Avocats en matière de baux commerciaux est un véritable atout pour les enseignes que le cabinet représente. De la négociation du bail commercial et de ses annexes, à sa gestion quotidienne, et à sa cession, GOUACHE Avocats vous accompagne. La pratique de la rédaction des baux et du conseil associé à cette rédaction, allié à une connaissance poussée des règles de droit en la matière, assurent également au cabinet une stratégie efficace en matière de contentieux des baux commerciaux.**

### *Négocier vos baux commerciaux*

Le bail commercial est stratégique pour le commerçant : il lui permet de jouir de son emplacement. La règle dans l'implantation d'un point de vente est connue : l'emplacement, ensuite l'emplacement, enfin l'emplacement. Il détermine de manière directe le succès de l'implantation d'une enseigne sur une zone de chalandise.

Les dispositions du bail, si certaines sont la transcription des règles impératives du statut des baux commerciaux, sont largement conventionnelles et sont à négocier avec le bailleur chaque fois que cela est possible.

Elles impactent en effet dans des proportions importantes le niveau des charges susceptibles de peser sur le preneur et la patrimonialité de son bail. Les clauses relatives à la destination, à la durée du bail, à l'activité, à l'enseigne, aux travaux, à la transmission du bail, aux opérations sur le fonds et le capital du preneur sont à examiner attentivement.

Le cabinet a acquis une pratique des baux commerciaux en négociant et rédigeant des baux pour sa clientèle, tant sur des emplacements de centre ville qu'en centres commerciaux, auprès de bailleurs personnes physiques ou institutionnels.

A ce titre, le cabinet négocie régulièrement, pour le compte des enseignes des emplacements dans les centres commerciaux, pour de petites ou de moyennes surfaces. Nous disposons de nombreux benchmarks de conditions particulières avec les principaux bailleurs : UNIBAIL

RODAMCO, SEGECE, CORIO, IMMOCHAN, HAMMERSON, SCC, ou MERCYALIS par exemple, dont nous connaissons l'organisation et le mode de fonctionnement particulier.

Nous pouvons dans ce cadre travailler de concert avec les conseils en lieux de commerce mandatés par les enseignes dans le cadre de la négociation des emplacements et de leurs conditions.

### *Gérer vos baux commerciaux*

Le bail commercial comporte des échéances juridiques qu'il convient de ne pas manquer : dates de délivrance des congés à l'issue de chaque période triennale, si aucune restriction à donner congé n'a été acceptée par l'enseigne, renouvellement du bail, négociation du loyer du bail renouvelé.

Notre logiciel de gestion de cabinet permet d'enregistrer les caractéristiques de chacun de vos baux commerciaux et d'enregistrer leurs échéances, de manière à vous assurer d'une gestion automatisée de celles-ci et donc d'un degré élevé de sécurité juridique.

L'exécution du bail commercial peut également comporter l'obligation de gérer des difficultés passagères, telles que des désaccords sur la facturation des charges, retards de paiement, ou comporter des notifications au bailleur. Nous conduisons également les négociations de gré à gré en vue d'obtenir des réductions de loyer pendant le cours de l'exécution du bail et négocions les résiliations



anticipées pour les enseignes qui souhaitent restructurer rapidement leur parc de magasins.

Nous pouvons vous assister pour tout aspect lié à la gestion de vos baux.

### *Cession de droit au bail*

La cession du droit au bail consiste dans la cession isolée d'un élément du fonds de commerce : le bail commercial, auquel est attaché, en France, un droit à renouvellement ou à indemnité d'éviction, qui confère une valeur patrimoniale au droit au bail.

Lorsqu'un exploitant cède son fonds, l'acheteur reprend nécessairement le bail sans que le propriétaire du local ne puisse s'y opposer. Par contre, la loi, rappelée le plus souvent dans une clause du bail, interdit au locataire de céder le bail indépendamment du fonds, sauf disposition contraire (très rares en pratique).

La cession de droit au bail n'obéit pas aux mêmes règles que celles de la cession de fonds de commerce. Notamment, elle ne fait pas l'objet d'un formalisme légal et le prix de vente n'a pas à être séquestré.

Dans ce cadre, nous avons développé un expertise spécifique des cessions qui comprend des procédures et des actes normés pour vous faire bénéficier de la plus grande sécurité, de réactivité et de rapidité.

Nous opérons toutes les vérifications utiles pour nous assurer de la validité de l'engagement des parties (capacité, pouvoir, autorisations de cessions) et de la sécurité des parties (vérification de l'origine de propriété du bien vendu, validité du bail et existence du droit à renouvellement, inscriptions de nantissement pour un montant inférieur au prix de vente, dispositions d'urbanisme applicables à l'immeuble, respect des réglementations relatives à l'hygiène, à la salubrité, aux établissements recevant du public, à la réglementation technique (RT), purge des droits de préemption éventuels, tels que ceux pouvant bénéficier à la commune, au bailleur ou à un franchiseur). L'objectif du cabinet est de permettre la réalisation rapide de l'opération, dans des conditions de sécurité et d'efficacité optimum.

### *Cessions de fonds*

Le cabinet a développé un acte complet de cession de fonds de commerce, protégeant parfaitement les parties, et dispose de procédures normées de rédaction des actes de cession de fonds qui lui permettent d'accompagner les enseignes de façon optimale dans leurs acquisitions ou leurs cessions. Le caractère normé de notre intervention et nos procédures internes nous permettent de tenir des délais de mises en l'état courts, vous permettant de rendre effectifs les acquisitions de fonds ciblées, et de maintenir des tarifs compétitifs.

Si vous avez besoin de céder ou d'acquérir un fonds de commerce, ou que vous êtes un intermédiaire en cessions de fonds cherchant à développer des relations avec un cabinet d'avocats ayant une forte pratique des cessions de fonds, nous pouvons répondre à vos besoins. Naturellement, nous proposons de contresigner les actes de cession que vous nous confierez pour leur apporter la force probante de l'acte d'avocat.

### *Contentieux des baux*

Le cabinet assiste les enseignes preneuses dans l'ensemble des contentieux liés à l'exécution ou à l'inexécution des baux commerciaux, et notamment, pour les cas les plus courants :

- fixation judiciaire du loyer à la valeur locative ;
- réparation de troubles de jouissance ;
- exécution de travaux relevant de l'article 606 du Code civil (locaux en pieds d'immeubles) ;
- surfacturation de charges locatives ;
- défense en cas de demande d'acquisition de la clause résolutoire ;
- contentieux de l'éviction et de la fixation de l'indemnité d'éviction.



SIGNES DISTINCTIFS

RELATIONS CLIENTS FOURNISSEURS

FISCALITE DU RESEAU

## *Signes distinctifs et attraction de la clientèle*

**Pour assurer leur pérennité et récolter les fruits d'un concept qui a fait ses preuves, pour identifier leur réseau et ne pas risquer de concurrence parasitaire, les enseignes doivent protéger leur marque, et les différents éléments de leur concept commercial. GOUACHE Avocats assiste les enseignes dans la protection de tous les éléments de propriété intellectuelle, en les conseillant dès la création du réseau, et en les assistant en cas de contentieux.**

### *Dépôt et gestion de vos marques*

Le cabinet assiste régulièrement sa clientèle d'enseignes et de réseaux dans le dépôt de leurs marques :

- validation des caractéristiques du signe proposé pour qu'il soit protégeable ;
- vérification de la disponibilité d'un signe ;
- recherches d'antériorité ;
- création de buissons de marques ;
- choix des classes de dépôt selon la classification de Nice ;
- choix des caractéristiques de la marque (nominative, semi-figurative, dépôt en couleur ou en noir et blanc, olfactive, tri-dimensionnelle) ;
- dépôts auprès de l'INPI pour les marques françaises et communautaires ;
- dépôt auprès de l'OMPI pour les marques internationales s'agissant des pays signataires des protocole et arrangement de Madrid ;
- coordination des dépôts pour les autres pays ;
- gestion des oppositions à dépôt.

Une fois la protection de la marque obtenue, le cabinet peut gérer le renouvellement des marques déposées par votre enseigne. Le Logiciel de gestion dont il est équipé lui permet de gérer automatiquement le renouvellement, sans risque d'oubli.

### *Protection de vos droits d'auteur*

Le cabinet assiste régulièrement sa clientèle d'enseignes et de réseaux dans l'organisation de la protection des droits d'auteur indispensables à la reconnaissance des

signes distinctifs de ses produits :

- les logos et visuels afférents à la marque de l'enseigne ;
- les graphismes afférents à la marque de l'enseigne ;
- les slogans afférents à la marque de l'enseigne ;
- les base line afférents à la marque ;
- les textes de présentation et de promotion de la marque ;
- les textes et les graphismes du site internet de l'enseigne ;
- les emballages de produits ;
- le concept architectural ;
- le contenu du manuel opératoire dans le cas de la franchise ;
- le contenu des procédures internes ;
- le contenu des supports de formation de l'enseigne ;
- le contenu des courriers et documents de liaison type avec les franchisés et membres du réseau ;
- le DIP et le contrat de franchise ou de distribution ;
- les conditions générales de vente et de services de l'enseigne ;
- de manière générale tous éléments susceptibles de protection au titre du droit d'auteur et qui sont afférents à la marque du distributeur.

Dès lors que l'un de ses éléments est susceptible de constituer une œuvre de l'esprit protégeable au titre du droit d'auteur, nous vous aidons à en organiser la protection :

- analyse du caractère protégeable de l'œuvre ;
- recherche de la titularité des droits (enseigne, salarié, prestataire de l'enseigne) ;
- négociation et acquisition des droits d'auteur ;
- dépôt d'enveloppes SOLEAU à l'INPI ;
- rédaction des déclarations d'antériorité ;
- poursuite des contrefaçons aux droits d'auteur.



Le cabinet a également développé des techniques pour protéger votre concept commercial (concept magasin) en combinant les techniques du droit des marques, du droit d'auteur, des dessins et modèles, et des techniques contractuelles identifiant des marqueurs de l'identité de votre concept et la protection de chacun de ces marqueurs. Nous nous tenons à votre disposition pour vous expliquer en détail cette méthode, auditer la détention et la protection de vos droits d'auteur comme pour mettre en œuvre toute action corrective.

### *Audit de la propriété intellectuelle*

Le cabinet conduit les audits de la propriété intellectuelle des enseignes et de réseaux pour apprécier le niveau de leur protection et de manière subséquente, l'améliorer, ou dans le cadre d'une cession, prendre toutes les réserves et garanties liées à des manques en matière de protection des marques ou des droits d'auteur.

- validité de la marque ;
- analyse des catalogues d'antériorités ;
- analyse des éventuelles contrefaçons existantes ;
- analyse de l'étendue de la protection de la marque ;
- analyse de la validité et de l'opposabilité des licences de marques ;
- audits fiscaux des marques des enseignes ;
- caractère protégeable d'une œuvre ;
- régularité de l'acquisition des droits d'auteur ;
- audits de la validité et de l'opposabilité des contrats portant sur le droit d'auteur ;
- aspects fiscaux de la détention et de l'exploitation / cession des droits d'auteur ;
- recommandations, mise en œuvre d'actions de protection.

### *Contentieux de la contrefaçon*

Le cabinet assiste régulièrement sa clientèle d'enseignes et de réseaux dans les actions judiciaires nécessaires pour faire cesser les contrefaçons de leurs marques et droits d'auteur.

### *Licence de marque*

La marque commerciale constitue un actif essentiel de tout réseau de distribution. Elle est un signe de ralliement de la clientèle, d'une part parce qu'elle permet de distinguer les produits exclusifs du distributeur, et d'autre part parce qu'elle est le vecteur du mix-marketing de l'enseigne. Voilà pourquoi, quelle que soit la taille du réseau, il est presque toujours prévu que les membres bénéficient contractuellement du droit d'utiliser la marque de la tête de réseau, notamment à titre d'enseigne.

La licence de marque est un contrat par lequel le titulaire d'une marque confère à un tiers (le licencié) le droit d'apposer la marque sur ses propres produits et/ou d'en faire un usage commercial, notamment à titre d'enseigne. La licence de marque est une alternative stratégique à la franchise. C'est un contrat universellement pratiqué. Il ne suppose pas la transmission d'un savoir-faire, et quand bien même un savoir-faire est transmis, celui-ci n'a pas à être original, secret et identifié, limitant les risques contentieux de la tête de réseau sur cet angle d'attaque habituel. Elle permet d'organiser un réseau de distribution en ralliant des distributeurs sous une enseigne commune, en les contraignant à une discipline de respect des éléments du mix-marketing de l'enseigne.

En outre, la licence de marque est utilisée pour organiser la mise à disposition de la marque par son propriétaire, au profit d'un utilisateur (franchiseur, société du groupe). Elle est indispensable au fondateur du réseau, s'il la détient personnellement, pour que la société en charge du développement du réseau ait une jouissance régulière de la marque. Pour être opposable aux tiers, la licence de marque doit être publiée. La détention de la marque au sein du groupe pose des problématiques fiscales significatives, tant de prix de transfert, que d'optimisation des revenus de la marque que de sa cession.

Le cabinet rédige les licences de marques (organisation de réseaux ou organisation de la propriété intellectuelle dans le réseau), en assure la publication et le suivi.



## *Relations clients-fournisseurs,*

**Gouache Avocats assiste les enseignes pour la gestion de leurs relations avec leurs clients et leurs fournisseurs. Le cabinet intervient notamment dans la rédaction des conditions générales de vente, et dans la mise en place de campagnes de promotion. Il assiste également les enseignes en vue de respecter la réglementation économique et les obligations posées par le droit de la consommation.**

### *Contrats commerciaux*

GOUACHE Avocats négocie, rédige, audite, met à jour et conduit le contentieux des contrats commerciaux et plus généralement des contrats utilisés dans la vie des affaires : contrats de vente, contrats d'entreprise, contrats de coopération, dépôts, courtage, commission, location-gérance, louage, sûretés, mandats.

### *Conditions Générales de Vente*

Avocat de distributeurs, Gouache Avocats rédige habituellement les conditions générales de vente des enseignes.

Les conditions générales de vente (CGV) entre professionnels constituent le socle de la négociation commerciale et peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs. Elles doivent être communiquées à tout acheteur professionnel qui en fait la demande. A ce titre, il est indispensable que les enseignes et leurs centrales d'achat et de manière générale tout commerçant en soient dotées. Les conditions générales de vente doivent être personnalisées, et formaliser la politique commerciale du vendeur, tout en assurant la sécurité des paiements des marchandises et la maîtrise de sa responsabilité contractuelle.

Les conditions générales de vente sont définies à l'article L. 441-6 du Code de commerce.

Elles comprennent obligatoirement :

- les conditions de vente proprement dites (conditions relatives au transfert de propriété, à la logistique...);
- le barème des prix unitaires ;

- les réductions de prix ;
- les conditions de paiement.

Les conditions générales de vente peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs de produits ou de demandeurs de prestation de services (par exemple, détaillants, grossistes). Dans ce cas, l'obligation de communication ne s'applique qu'à l'égard des acheteurs de produits ou des demandeurs de prestation de services d'une même catégorie. Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur peut, par ailleurs, convenir avec un acheteur de produits ou un demandeur de prestation de services des conditions particulières de vente qui ne sont pas soumises à cette obligation de communication : il est donc déterminant de définir sa stratégie commerciale, que les conditions particulières permettent de formaliser.

Le professionnel qui dérogerait à l'obligation de communication de ses conditions générales de vente s'expose aux sanctions civiles de l'article L. 442-6 et notamment à une amende civile dont le montant maximal est de 2 millions €. Ceci est suffisamment dissuasif pour se doter de conditions générales de vente.

Enfin, les conditions de vente, au même titre que les contrats sont des œuvres de l'esprit protégées par le droit d'auteur. La Cour d'appel de Paris l'a rappelé récemment, condamnant un agent économique qui avait téléchargé sans autorisation les conditions générales de vente de la société venteprivée.com et les avait utilisé pour son activité.

Le cabinet GOUACHE Avocats est à votre disposition pour rédiger vos conditions générales de vente, vos conditions différenciées et vos conditions particulières.



### *Promotion des ventes*

La promotion des ventes a longtemps été une parente pauvre du marketing, en particulier face à la publicité. Désormais, les enseignes ont mesuré l'impact direct de la promotion des ventes sur le trafic en point de vente, la notoriété de la marque et le chiffre d'affaires. A tel point que les budgets consacrés à la promotion des ventes peuvent excéder, dans de nombreuses enseignes, celui lié à la publicité.

Or la promotion des ventes est réglementée et obéit à des règles complexes. Avocat de distributeurs, GOUACHE Avocats aide les enseignes à concevoir en toute légalité les opérations de promotion, valide celles que les enseignes ont inscrites à leur calendrier promotionnel et assure leur sécurité juridique.

Nous intervenons pour valider les opérations commerciales comprenant :

- des soldes ;
- des réductions de prix ;
- l'attribution de primes et cadeaux ;
- des ventes jumelées ;
- des ventes à prix bas, etc.

Nous intervenons pour valider les opérations, les supports de publicité portant sur les opérations, la PLV/ILV mise en place à l'occasion des opérations de promotion des ventes. A ce titre, nous sommes les garants de la régularité de l'opération mise en place. Nous assistons bien entendu nos clients dans les litiges qui peuvent naître à cette occasion et notamment face à la DGCCRF.

### *Réglementation économique*

La mise sur le marché d'un bien ou d'un service, c'est à dire le fait de le proposer à un consommateur, comme l'exercice d'une activité, sont encadrées par des règles propres, qui forment un ensemble désigné sous le nom de réglementation économique, et complété par des règles spécifiques telles que le droit de la concurrence, le droit de la consommation, celui des données personnelles, de l'Internet, de la responsabilité du fait des produits, etc.

GOUACHE Avocats conseille sa clientèle d'enseignes pour protéger les produits et services mis sur le marché, s'assurer de leur conformité aux normes, de celle de leur emballage, du respect des règles relatives aux activités économiques réglementées, et assurer la sécurité juridique du distributeur.

### *Réglementation de la consommation*

La vente de produits ou services par un professionnel à un consommateur est soumise à des règles spéciales relevant du droit de la consommation. La vocation de ces règles est d'apporter une protection complémentaire au consommateur, considéré comme plus faible par rapport au distributeur.

Nous intervenons pour valider les contrats et conditions de vente aux consommateurs (clauses abusives, délais de réflexion, de rétraction.) et de manière générale chaque fois qu'il s'applique à l'occasion de la conduite de l'activité de notre clientèle.

### *Contentieux des contrats commerciaux et de la consommation*

Nous pratiquons le contentieux des contrats commerciaux et le contentieux de la consommation devant toutes les juridictions.



## *Fiscalité du réseau*

**La plupart des décisions de gestion prises par les dirigeants de réseaux de commerce organisés produisent des conséquences fiscales. Gouache Avocats s'est donc doté d'une offre fiscale pour assister notamment ses clients dans cette matière dont les impacts doivent être pris en compte avant toute prise de décision de gestion.**

### *Fiscalité des marques*

La détention de la marque d'un réseau de commerce organisé est stratégique, sur le plan juridique, mais a également des implications fiscales.

Il convient, aux différents stades de développement d'un réseau, de mener une réflexion sur la détention de cette marque :

- par le dirigeant à titre personnel ;
- par une société française ;
- par une société localisée à l'étranger.

En découlent notamment la fiscalité applicable aux redevances de licence de marque et les régimes fiscaux applicables aux plus-values et aux droits de mutation sur la cession de la marque.

La valorisation des marques et le niveau des redevances doivent également faire l'objet d'une attention particulière pour ne pas risquer d'être remises en cause par l'administration fiscale.

Gouache Avocats se tient à votre disposition pour vous assister en vue d'anticiper et de planifier la gestion votre marque en tenant compte de l'impact fiscal de vos décisions.

### *Fiscalité des opérations promotionnelles*

Les techniques promotionnelles pratiquées par les distributeurs, telles que les bons de remboursement, de réduction, les cartes de fidélité, ou les chèques cadeaux, posent des questions fiscales en matière d'impôt sur les sociétés et de TVA.

Ces techniques deviennent de plus en plus sophistiquées, et une analyse au cas par cas est nécessaire pour sécuriser la déduction des charges en matière d'impôt sur les sociétés, et l'absence de risque de double imposition à la TVA.

Gouache Avocats vous assiste dans la mise en place des opérations promotionnelles, pour adapter les termes de votre offre en limitant les risques fiscaux.

### *Fiscalité de l'immobilier commercial*

Une réflexion sur la détention de l'immobilier commercial doit être menée par les têtes de réseaux, en vue de définir, en fonction de leurs objectifs (cession, location, détention à titre patrimonial par le dirigeant, etc..), quelle structure est la mieux adaptée :

- détention par la société d'exploitation ;
- détention par une SCI (soumise ou non à l'impôt sur les sociétés) ;
- interposition d'une société étrangère.

Les questions relatives au mode de financement de l'immobilier commercial doivent également être examinées sous l'angle fiscal pour comparer les possibilités qui vous sont offertes (emprunt simple, crédit-bail, sale and lease-back).

Gouache Avocats propose de vous assister dans la prise de décisions relatives à votre immobilier commercial, en réalisant au besoin des simulations chiffrées.



### *Accompagnement du développement international des réseaux*

La fiscalité internationale est un domaine complexe, qui implique de connaître la fiscalité interne des pays étrangers, le droit fiscal français, et les conventions fiscales qui lient les différents pays entre eux pour éviter les doubles impositions. La fiscalité communautaire vient également influencer le régime fiscal applicable aux opérations réalisées dans l'union européenne, mais également aux opérations impliquant un pays de l'union européenne et un pays situé en dehors de l'union européenne.

Les réseaux de commerce organisés qui se développent à l'étranger doivent répondre à un certain nombre de questions sur leur mode d'organisation, qui nécessitent, de manière incontournable, la prise en compte de la variable fiscale :

- la création d'une filiale ou d'une succursale ;
- la définition des pouvoirs d'un agent chargé du développement du réseau à l'étranger, qui influe sur la reconnaissance d'un établissement stable à l'étranger (et donc le lieu d'imposition des profits qu'il génère) ;
- la facturation de redevances de marque, de prestations administratives (management fees), d'intérêts, et leurs implications en matière de retenues à la source et de prix de transfert ;
- la mise en place d'une plate-forme logistique ;
- la distribution des profits;
- l'impact des pertes sur les comptes de la société française ;
- les restructurations transfrontalières (acquisition de sociétés, fusions, apports partiels d'actifs, scissions).

Notre équipe s'appuie sur des correspondants étrangers, et sur une expérience solide en matière de fiscalité internationale, pour optimiser et sécuriser sur le plan fiscal le développement international de votre réseau.

### *Fiscalité personnelle du dirigeant*

Le dirigeant d'un réseau de commerce organisé doit envisager au cours du développement de son réseau, les implications patrimoniales de ses décisions.

En particulier, les problématiques relatives à la détention de la marque, à la détention de l'immobilier commercial, au développement du réseau à l'étranger, doivent être analysées également sous l'angle de la fiscalité patrimoniale du dirigeant, et de l'éventuelle transmission de son patrimoine ou de son entreprise.

Notre équipe se tient à votre disposition pour étudier les aspects patrimoniaux qui permettront au dirigeant du réseau de réaliser ses projets professionnels, en tenant compte également des implications fiscales en matière d'impôt sur le revenu, d'impôt de solidarité sur la fortune et de donation/ succession.

### *Contrôle et contentieux fiscal*

En matière de contrôle et de contentieux fiscal, l'assistance d'un conseil est autorisée dès le début de la procédure. Elle permet de prévenir ou de mettre à profit tout vice de procédure. Sur le fonds, la défense sera d'autant mieux assurée que le conseil connaît le métier de son client parce qu'il le conseille de manière régulière, ou qu'il assiste d'autres professionnels du même secteur.

Gouache Avocats, fort de son expertise et de sa connaissance accrue des réseaux de commerce organisés, vous assiste pendant toutes les phases de la procédure de contrôle fiscal, pour répondre aux questions de l'inspecteur des impôts, négocier et contester les éventuels redressements.



*Bureau principal*  
4, rue Dufrenoy  
75116 Paris  
tel. +33(0)1 45 74 75 92  
fax. +33(0)1 45 74 76 52  
contact@gouache.fr  
www.gouache.fr

*Bureau secondaire*  
1, rue Vieille  
14130 Pont l'Evêque

Cabinet de niche, dont la pratique est reconnue en matière de franchise, de droit de la distribution, et de baux commerciaux, GOUACHE Avocats a été fondé par Jean-Baptiste Gouache.

Jean-Baptiste Gouache est avocat au barreau de Paris. Il est diplômé d'un DJCE (Diplôme de Juriste Conseil d'Entreprises) et d'un DESS de droit des affaires. Il a développé son expertise au sein du cabinet Landwell & Associés pendant six années, puis au sein d'un cabinet de niche intervenant en droit de la distribution et notamment en droit de la franchise.

Jean-Baptiste Gouache a exercé des fonctions opérationnelles et managériales dans la distribution (E. Leclerc). Il est également diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Rouen (Master de Management des Réseaux de Distribution). A ce titre, il a eu l'occasion de développer une connaissance particulière des entreprises de distribution et de leurs organisations et problématiques.

Il intervient chaque année au DJCE de Rennes, et participe aux formations proposées aux professionnels de la franchise par PROGRESSIUM.

Il est membre du collège des experts de la Fédération Française de la Franchise. Les médias spécialisés en matière de franchise (Franchise magazine, L'officiel de la franchise, Les Echos de la Franchise, Toute-la-franchise.com), les revues sectorielles (Fashion Daily News, L'Eclairer des Coiffeurs, Cosmétique Mag, L'Argus de l'Enseigne, etc.), comme les revues juridiques techniques (Gazette du Palais, Dictionnaire permanent, Revue Lamy droit des Affaires, Bulletin Immobilier Francis Lefebvre) le référencent comme expert et publient régulièrement des articles dont il est l'auteur.

GOUACHE Avocats regroupe une équipe d'avocats dont la pratique est spécialisée et qui applique au quotidien les valeurs et les méthodes développées par le cabinet.



Société d'avocats au barreau de Paris  
SELARL au capital de 150.000€  
www.gouache.fr  
Toque E1852 – RCS Paris 515 362 788  
TVA Intracommunautaire FR41515362788