

LE DIP, MODE D'EMPLOI

MARTIN LE PÉCHON

Avocat à la cour de Paris, associé fondateur du cabinet CLP, membre du Collège des experts de la FFF

L'obligation pour le franchiseur, avant la signature du contrat de franchise, de remettre un document d'information précontractuelle (DIP) au candidat envisageant de rejoindre son réseau, est un principe bien connu. Toutefois, au-delà du principe, le contenu du DIP, sa portée juridique et les cas dans lesquels il est obligatoire sont autant d'éléments mal maîtrisés, aussi bien par les candidats à la franchise que par certains jeunes réseaux. En la matière, plusieurs règles essentielles doivent être rappelées.

QU'EST-CE QU'UN DIP ?

Le DIP est la traduction pratique de l'article L 330-3 du code de commerce. Cet article oblige toute personne souhaitant mettre à disposition d'un cocontractant une marque ou un signe distinctif, tout en exigeant de lui un engagement d'exclusivité dans l'exercice de son activité, à communiquer à ce cocontractant, au moins vingt jours avant qu'il signe le contrat définitif, un document d'information lui permettant de s'engager en parfaite connaissance de cause.

Contrairement à une idée très répandue, le DIP n'est pas propre à la franchise. Il doit en effet être remis lorsque les conditions (marque + exclusivité), décrites ci-dessus, sont remplies. Il est ainsi obligatoire dans d'autres types de réseaux (concession, commission-affiliation...) et peut être facultatif dans certaines (rares) franchises qui ne pratiquent pas d'exclusivité.

QUEL EST SON CONTENU ?

Le DIP a pour but de permettre au candidat qui souhaite rejoindre le réseau de disposer d'informations précises afin de s'engager en parfaite connaissance de cause. Le contenu du DIP est détaillé à l'article L 330-1 du code de commerce. Il inclut ainsi une présentation du franchiseur, de ses dirigeants et de son réseau, une présentation de la marque, une présentation du marché national et local, une présentation du contrat de franchise et des dépenses spécifiques avant l'exploitation. Le DIP n'est en aucune manière une plaquette commerciale ! Il n'a pas pour but de « vendre » le concept mais uniquement celui d'informer le candidat. Beaucoup de jeunes (ou moins jeunes) réseaux passent outre cette règle, par ignorance, ce qui peut leur coûter cher. En effet, s'il va au-delà de son obligation d'information et qu'il transmet des éléments erronés, le franchiseur peut voir sa responsabilité engagée s'il est démontré que cela a induit le candidat en erreur. Cela est particulièrement vrai pour

les prévisionnels d'activité qui n'ont pas à figurer dans le DIP, le franchiseur n'ayant pas à s'engager sur les futurs chiffres du candidat.

QUELLE EST SA VALEUR JURIDIQUE ?

Le DIP s'inscrit dans l'exécution d'une obligation d'information. Il ne constitue pas un contrat engageant l'une ou l'autre des parties, la remise du DIP n'obligeant ni le franchiseur ni le candidat à signer, à terme, le contrat de franchise définitif. Tout au plus contient-il une clause de confidentialité qui interdit au candidat de divulguer les informations transmises. Enfin, s'il ne crée aucune obligation contractuelle, il peut engager la responsabilité du franchiseur lorsqu'il n'est pas conforme à la loi.

ET S'IL N'Y A PAS DE DIP ?

En l'absence de remise de DIP ou en présence d'un DIP incomplet, le franchisé pourra mettre en jeu la responsabilité du franchiseur et solliciter l'annulation du contrat de franchise et l'obtention de dommages et intérêts.

Il existe même une sanction pénale en cas d'irrespect de l'article L 330-3, mais cette sanction n'est, en pratique, jamais appliquée. En outre, l'absence de DIP ou son caractère imparfait n'entraîne pas automatiquement la sanction du franchiseur car le franchisé doit établir qu'il a été induit en erreur dans sa décision de signer le contrat. Or, cette démonstration est loin d'être simple. De plus, les tribunaux considèrent que le candidat, en tant qu'entrepreneur indépendant, doit lui-même faire l'effort de se renseigner sur le réseau qu'il entend rejoindre et ne peut se contenter d'attendre que des informations lui soient transmises.



CABINET LE PÉCHON