

Franchise : le document d'information préalable engage le franchiseur

JENNIFER MATAS Le 15/03/2022



Le document d'information préalable remis par un franchiseur à un potentiel franchisé doit être sincère et transparent. - Getty Images/iStock

JURIDIQUE - L'obligation d'information du franchiseur vis-à-vis de ses futurs franchisés est encadrée par la loi. Ce document est censé donner toutes les informations utiles à un engagement « en connaissance de cause ». Attention aux belles promesses !

Un franchiseur a souvent tendance à en faire beaucoup pour convaincre de futurs entrepreneurs franchisés de rejoindre son réseau. Il sort le grand jeu, présente les perspectives de succès sous leurs meilleurs jours et déploie toute une batterie d'arguments... Mais attention, dans cet exercice de charme, il doit rester sincère et

transparent, comme le prévoit la loi Doubin de 1989 et, de façon plus générale, le droit des contrats.

La principale obligation du franchiseur, c'est la rédaction du document d'information précontractuelle (DIP). **Sincérité et transparence** doivent guider l'élaboration de cette pièce maîtresse de la relation entre franchiseurs et franchisés, car il engage la responsabilité de la tête de réseau. « Beaucoup de franchiseurs - et même d'avocats - l'oublie, mais le DIP n'est pas une plaquette commerciale : il ne faut pas en mettre des tonnes », rappelle Martin Le Péchon, avocat spécialiste de la **franchise** au sein du cabinet CLP Avocats.

Obligation légale d'information

Le DIP est un document juridique censé fournir toutes les informations nécessaires à un engagement « en connaissance de cause », comme le rappelle l'article L330-3 du Code de **commerce**. Il est remis au futur franchisé qui dispose ensuite d'un délai de réflexion de 20 jours minimum pour signer ou non le contrat qui le liera à un réseau.

« La loi prévoit clairement ce qu'il doit contenir, c'est relativement simple », poursuit Martin Le Péchon. Le décret d'application de la loi Doubin, du 4 avril 1991, liste en effet les informations à faire figurer dans le DIP.

FRANCHISE - Futur franchisé, enquêtez pour éviter les mauvaises surprises !

Il s'agit d'une présentation succincte de la société du franchiseur (adresse du siège, forme juridique, numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés, etc.) et de ses dirigeants, d'un historique de l'entreprise sur les cinq dernières années et du réseau - avec la liste des membres l'année précédant la remise du DIP -, d'un état local du marché présentant de manière photographique la **zone de chalandise** qui sera exploitée par le candidat à la franchise, d'un état général du marché avec description du secteur d'activité, des concurrents et des tendances, des comptes des deux derniers exercices clos de la société franchiseur et, enfin, d'un exemplaire du contrat qui sera proposé au candidat avec une description rapide de ses grands principes.

Eviter d'avancer des prévisionnels

Toutes ces informations doivent être sincères et vérifiables. « Depuis la réforme du droit des contrats - mais c'était déjà le cas avec la jurisprudence - il y a aussi une obligation d'information générale. Autrement dit, le franchiseur doit fournir tout élément susceptible d'influencer la décision du candidat », avertit Hubert Bensoussan, avocat fondateur du cabinet éponyme. Y compris des informations qui pourraient potentiellement échapper au cadre de la loi Doubin.

Et pas question d'extrapoler avec, par exemple, des prévisionnels. « Cette erreur est commise à de nombreuses reprises », reprend Martin Le Péchon. Problème : toute information inscrite dans un DIP fourni à un futur franchisé engage la responsabilité du franchiseur. Et ce, même s'il s'agit d'une information non obligatoire.

Un prévisionnel mensonger, avec des chiffres surévalués, peut donc se retourner contre le franchiseur en cas de conflit, incluant des dommages et intérêts à verser au franchisé et, plus rarement, une annulation rétroactive du contrat de franchise qui se traduirait par un remboursement des sommes versées (droit d'entrée, redevances). « Dans tous les cas, il revient au juge d'apprécier le degré d'importance d'une information, et de déterminer si elle a vicié le consentement du franchisé ou non », précise Hubert Bensoussan. Alors pour limiter les risques, pas d'excès de zèle en matière de DIP.