

# FICHE PRATIQUE : LA LOI DOUBIN

## L'essentiel à savoir sur la loi Doubin

### La franchise et la législation

L'article L 330-3 du Code de Commerce, anciennement Art 1° de la loi du 31 – 12 –1989, dite [loi Doubin](#) et son décret d'application du 4 avril 1991, inséré à l'article R 330-1 du Code de Commerce instaure l'obligation pour le franchiseur de remettre un Document d'Information Pré-contractuel (DIP) au candidat à la franchise, 20 jours au moins avant la signature du [contrat de franchise](#).

L'article L 330-3 du Code de Commerce, anciennement Art 1° de la loi du 31 – 12 –1989, dite loi Doubin a été votée dans le cadre d'un train de lois visant au [développement des entreprises](#) commerciales et artisanales et à l'[amélioration de leur environnement économique, juridique et social](#). Cet article, et son décret d'application du 4 avril 1991, concernent globalement toutes les formes de commerces organisés sous contrat (et non pas seulement la franchise), dès lors qu'est transmise, au titre du contrat, une enseigne et/ou une marque en contrepartie d'un [engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité](#).

### Qu'apporte la Loi Doubin ?

Jusqu'au vote de la Loi Doubin, les contrats commerciaux de type franchise n'étaient soumis à aucune obligation spécifique en matière d'information préalable du [franchisé](#). Si le [Code européen de déontologie](#) posait bien des exigences de transparence du franchiseur envers les candidats à la franchise, l'obligation n'avait rien de formelle. L'information préalable à la signature du contrat des candidats était donc laissée au bon vouloir des franchiseurs tant sur la forme que sur le fond. L'écrit n'étant pas obligatoire pour le contrat de franchise définitif, les candidats et les franchisés s'engageaient à l'aveugle dans une aventure de création. Avec la Loi Doubin, les choses changent non seulement sur l'information préalable, mais aussi par ricochet sur le contrat définitif en lui-même.

En effet, la Loi Doubin instaure [l'obligation pour le franchiseur de remettre un Document d'Information Pré-contractuel au candidat à la franchise avant signature du contrat](#) définitif. « Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque, une enseigne, en exigeant d'elle une exclusivité ou une 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 permette de s'engager en connaissance de cause ».

Cette obligation de remise d'un Document d'Information Pré-contractuel (DIP) et d'un projet de contrat de franchise remplace l'écrit, et donc [l'engagement formel du franchiseur sur de nombreux points](#), au cœur de la démarche de franchisage.

### Quelles informations pré-contractuelles ?

La Loi Doubin, impose à tout franchiseur de remettre un DIP au franchisé sur le point de s'engager. Ce document doit être remis à l'entrepreneur au moins [vingt jours avant la date de signature du contrat](#) ou avant le versement de toute somme d'argent.

Le contenu du [DIP](#) selon la loi, doit donner des [informations sincères](#) permettant au candidat à la franchise de [s'engager en connaissance de cause](#), et de décider ou non si la proposition de collaboration lui convient. Sachant que la remise du DIP n'implique [aucun engagement de la part du franchisé](#), le document remis par le franchiseur doit préserver la confidentialité des

éléments relevant du savoir-faire. Les informations fournies dans le cadre de la remise du DIP sont légalement opposables en cas de litige après signature du contrat. De nombreuses jurisprudences s'appuient sur les termes du DIP pour faire valoir les droits d'un candidat. Les informations fournies doivent être « sincères », c'est-à-dire qu'elles doivent être en phase avec la réalité du réseau et de son marché.

Le décret d'application de la Loi Doubin du 4 avril 1991 précise les choses. Dans son article premier, il dresse la liste des informations minimum à faire figurer dans le DIP.

#### 6 grandes parties à renseigner par le franchiseur :

- La première partie renseigne sur l'identité physique et juridique de l'entreprise et du chef d'entreprise (adresse du siège, nature des activités, forme juridique, identité du chef d'entreprise s'il s'agit d'une personne physique ou des dirigeants s'il s'agit d'une personne morale, montant du capital).
- La seconde partie renseigne sur la marque et les enregistrements de l'entreprise (N° de RC ou de RM, date et 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).
- La troisième partie renseigne sur la domiciliation bancaire de l'entreprise.
- La quatrième partie renseigne sur l'historique et l'expérience du [franchiseur](#) depuis 5 ans minimum (date de création de l'entreprise, rappel des principales étapes de son évolution, indications permettant d'apprécier l'expérience professionnelle acquise par l'exploitant ou par les dirigeants).
- La cinquième partie renseigne sur le marché (présentation de l'état général et local du marché des produits ou services devant faire l'objet du contrat et des perspectives de développement) et 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.
- La sixième et dernière partie renseigne sur le réseau d'exploitants (liste des entreprises franchisées, adresses des entreprises franchisées, date de conclusion ou de renouvellement des contrats, nombre d'entreprises franchisées qui ont quitté le réseau au cours de l'année précédant la remise du DIP avec mention des conditions du départ, présence s'il y a lieu, d'un établissement offrant les produits et services de l'enseigne sur la zone d'activité de l'implantation prévue par le contrat proposé). Dans cette partie, le DIP doit également indiquer la durée du contrat proposé, les 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.

Si le franchiseur ne se conforme pas à la loi, il s'expose à des peines d'amendes prévues par les contraventions de la cinquième classe.

#### Ce qu'il faut retenir :

- **La Loi Doubin instaure l'obligation pour le franchiseur de remettre un Document d'Information Pré-contractuel et un projet de contrat au candidat franchisé au moins 20 jours avant la signature du contrat de franchise à toutes fins que celui-ci puisse décider en toute connaissance de cause de la pertinence de son engagement ou non dans le réseau.**
- **La Loi Doubin pose la liste des informations minimum qui doivent figurer sur le DIP.**
- **La Loi Doubin impose au franchiseur la transparence et la sincérité sur les informations pré-contractuelles fournies dans le cadre du DIP.**
- **La remise du DIP n'implique aucun engagement de la part du franchisé.**