



(/membre/davidborgel)

L'accompagnement lors de la rédaction du DIP et du contrat



()

Non le DIP n'est pas seulement un document juridique

L'article L.330-3 du code de commerce (dit Loi Doubin du 31 décembre 1989) impose au franchiseur de fournir à ses candidats, des informations sincères et complètes qui leur permettront de signer un contrat de franchise (ou autre forme contractuelle : licence de marque, concession, commission-affiliation, coopérative...) de façon libre et éclairée.

Ces informations sont réunies dans un document appelé DIP :

le Document d'Informations Précontractuelles.

Si certaines enseignes ne l'utilisent que dans le cadre de l'obligation juridique à laquelle elles sont soumises par sa remise au candidat 21 jours avant la signature du contrat, d'autres s'en servent comme outil de communication. En soignant la forme de ce document qui, de par sa nature juridique, peut paraître assez « indigeste », certains réseaux comprennent qu'il s'agit d'un vecteur d'information et de différenciation qui vient compléter la brochure de présentation de leur concept. Ils s'inspirent ainsi des méthodes de recrutement mises place par les franchiseurs implantés dans des pays au sein desquels le droit de la franchise n'impose pas la remise



d'informations précontractuelles. L'insertion d'une clause de confidentialité permettant, en outre, de transmettre des indications qui ne figurent pas dans les supports traditionnels de communication.

Le DIP est un support dont le contenu est commun à toutes les enseignes. Sa forme et son fond transmettent une partie de l'identité de la marque ainsi que quelques signaux concernant le professionnalisme « franchiseur ». S'il est plus ou moins facile pour une enseigne de mettre en avant la qualité de son produit ou de son service, ce qui est son métier principal, il lui est beaucoup moins évident de mettre en avant la qualité de formalisation de son savoir-faire ainsi que **sa capacité pédagogique à transmettre ce savoir-faire aux franchisés.**

Il est donc primordial de concevoir et, de réaliser un DIP complet

qui devra reprendre plusieurs **clauses spécifiques au droit de la distribution** :

- **le rappel des dispositions légales** en vigueur, la présentation de l'entreprise, l'historique et la présentation du concept, la copie du k-bis, la cartographie juridique, les domiciliations bancaires, une présentation des dirigeants, leurs CV, leurs antécédents judiciaires, l'identité des associés et/ou des actionnaires...

- **une présentation du réseau** avec la liste des entreprises le constituant, l'entrée et la sortie de partenaires en précisant la raison du départ de ces derniers (dépôt de bilan, rachat, non renouvellement du contrat...), les résultats financiers du franchiseur, ses droits d'auteur et droits sur la marque, les principales clauses du contrat de franchise...

- **le détail du projet du candidat**, ses obligations en tant que franchisé, le niveau d'investissements liés au concept, le lieu d'exploitation envisagé...

- **Et enfin, le marché** avec la transmission d'un état général du marché et des perspectives de développement ainsi qu'un état local du marché.

Certains documents complémentaires pourront être annexés au DIP

tels que le plan de formation des franchisés, le sommaire du manuel opératoire, le cahier des charges informatiques...



La tête de réseau devra nommer une personne responsable de la **mise à jour du DIP** : état du réseau, éléments financiers de la tête de réseau (capital social, coordonnées bancaires, bilans et comptes de résultats) ainsi que toutes autres informations (nomination, départ d'un dirigeant), coordonnées (postale, téléphonique, email...) ou relatives à l'état général du marché (tous les deux ans en moyenne).

Chaque DIP devra être **envoyé en recommandé avec accusé de réception ou bien remis en main propre contre signature**. Il sera personnalisé par candidat : coordonnées, état local du marché, territoire géographique contractuel, clause de confidentialité...

Tout comme pour le contrat (franchise, licence de marque, concession, commission-affiliation, coopérative...), le document d'information précontractuelle est généralement rédigé par l'avocat du réseau. Les versions proposées en première lecture sont souvent standard, assez pénible à lire pour un néophyte et peu évidente à argumenter pour les chargés de développement qui devront répondre aux questions de leurs candidats.

Il arrive que certaines clauses manquent de vision opérationnelle

(les avocats ayant rarement eu l'occasion de développer un réseau, ils raisonnent en protection juridique plutôt qu'en développement commercial).

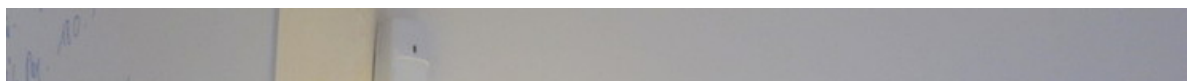
Votre DIP doit être lisible, facilement compréhensible et ne pas effrayer vos candidats. Au contraire, il doit les rassurer pour les convaincre d'avancer dans la construction de leur projet professionnel.

Bénéficiant d'une expérience opérationnelle en développement de réseau ainsi que de connaissances juridiques liées au droit de la distribution, le cabinet [Franchise-me Up](http://www.franchisemeup.fr) (<http://www.franchisemeup.fr>) intervient régulièrement entre-avec l'avocat et l'enseigne, en relecture critique du DIP et du contrat de partenariat.

David Borgel

[Flag Franchise](https://franchisebusinessclub.com/p/david-borgel) (<https://franchisebusinessclub.com/p/david-borgel>) et

[Progressium](https://franchisebusinessclub.com/membre/davidborgel) (<https://franchisebusinessclub.com/membre/davidborgel>)





()

David Borgel, l'auteur de cet article a été suffisamment longtemps opérationnel pour savoir de quoi il parle de manière concrète et pratique

<https://franchisebusinessclub.com/membre/davidborgel>

Profil de David Borgel - Titulaire d'une Maitrise, j'ai été ...

(<https://franchisebusinessclub.com/membre/davidborgel>)

Profil de DavidBorgel - Titulaire d'une Maitrise, j'ai été ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)

[#dip \(/recherche?terms=dip\)](#) [#contrat \(/recherche?terms=contrat\)](#)

[#contrat de franchise \(/recherche?terms=contrat%20de%20franchise\)](#)

[#document d'information précontractuel \(/recherche?terms=document%20d'information%20pr%C3%A9contractuel\)](#)

[#doubin \(/recherche?terms=doubin\)](#) [#loi dubin \(/recherche?terms=loi%20doubin\)](#)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter





(/membre/jeansamper)

JeanSamper (/membre/jeansamper) Consultant Expert e...

De mon côté je pense que nous avons intérêt de temps à autre à refaire la démarche de création d'un contrat et d'un DIP pour remettre en cause ces acquis parfois dépassés, donc dangereux car porteurs de conflits.

1 ❤️ 🗨️ Répondre • 15/07/2021

Recommandations d'article

 <p>(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions) (membre/jeansamper)</p> <p>Article</p> <p>Les bases de la franchise en 9 questions</p> <p>(/article/les-bases-de-la-</p>	 <p>(/article/nouveautes-dans-la-jurisprudence-debut-2023) (p/manager-)</p> <p>15 février 2023</p> <p>Article</p> <p>Nouveautés dans la jurisprudence début 2023</p> <p>(/article/nouveau</p>	 <p>(/article/franchise-la-limite-d-intervention-du-franchiseur) (p/manager-)</p> <p>08 février 2023</p> <p>Article</p> <p>Interview : La limite d'intervention du franchiseur</p> <p>(/article/intervie</p>
--	---	--





1

[\(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions\)](#)



[\(/article/nouveautes-dans-la-jurisprudence-debut-2023\)](#)

1

[\(/article/interview-la-limite-d-intervention-du-franchiseur\)](#)



[Mentions légales](#) • [Conditions générales d'utilisation](#) • [Politique de confidentialité \(/confidentialite\)](#)

