



JeanSamper (/membre/jeansamper)  
24 janvier 2019

(/membre/jeansamper)

# Quels avantages peut tirer un franchiseur de la loi Doubin ? (DIP)



()

Le ministre du commerce François Doubin à l'origine de la loi de 1989 sur l'information précontractuelle. La loi ne concerne pas que la franchise mais tous les réseaux sous enseigne commune et obligation même partielle d'exclusivité. Cette loi est désormais intégrée au code de commerce sous l'article L330-3.

**Le but premier de la loi Doubin est de permettre au franchisé d'être bien informé avant de se décider et de l'obliger à réfléchir** aussi pour éviter qu'il ne prenne sa décision à la légère et ne cède à des envies non raisonnées ou à des arguments « optimistes » de développeurs de réseaux trop pressés. Il arrivait en effet que des promesses de services du franchiseur ou des comptes prévisionnels optimistes entraînent des franchisés à adhérer sur ces bases qui ne se vérifiaient pas dans la durée de vie du contrat du franchisé. S'en suivaient des actions en justice démontrant la nécessité d'une plus grande sincérité de certains franchiseurs, une minorité certes mais dangereuse, et d'une plus grande rigueur dans la préparation de leur décision par les futurs franchisés.



# La loi Doubin a d'abord inquiété les franchiseurs

Lors du vote de la loi Doubin le 31 décembre 1989 l'inquiétude gagna les franchiseurs. Ils comprenaient bien que leur intérêt était d'avoir des franchisés ayant bien réfléchi avant de signer. Ils savaient presque tous qu'un franchisé ayant adhéré sans suffisamment réfléchir posait bien plus de problèmes qu'un franchisé sachant parfaitement quels seraient les contraintes du réseau auquel il adhérerait.

**Mais allaient-ils devoir divulguer des informations confidentielles ?** Et si oui comment éviter leur diffusion hors du réseau ? Comment ne pas donner des informations au candidat qui lui permettraient de se passer du franchiseur ? Comment ne pas donner ces infos aux réseaux concurrents ? Mais aussi comment aider les franchisés à bâtir leur prévisionnel et leur demande de prêt si le franchiseur ne peut plus lui fournir les informations nécessaires ?

## On sait désormais :

- **Qu'un franchiseur dont le savoir-faire et les avantages concurrentiels tiendraient dans le seul DIP serait en fait à la tête d'un bien piètre concept** et d'un réseau condamné à l'échec.
- Que le nombre d'informations confidentielles à donner dans le DIP sont peu nombreuses et finalement non décisives.
- Que **cette transparence du franchiseur crée la confiance du candidat** et facilite le recrutement de bons franchisés.
- Qu'un candidat qui ne pose pas de questions et ne vérifie rien sera un mauvais franchisé.
- Que la loi Doubin a donc pour effet de diminuer le % de franchisés déçus, donc d'améliorer le pouvoir d'attraction du réseau sur les clients par la qualité de service et sur les candidats franchisés par le bon bouche-à-oreille.
- Que la transparence du franchiseur facilite l'exigence de transparence de la part du franchisé sur son profil, son passé, ses moyens....

## Ce qui mérite encore une attention particulière :

1) **L'exigence d'inclure un état de marché national et un état de marché local n'est pas toujours simple à respecter.** Trop simples les états de marchés seraient insuffisants pour satisfaire l'exigence de sincérité de la loi Doubin. Trop complets ils seraient trop chers et laisseraient fuir des infos confidentielles. Il ne faut d'ailleurs pas confondre un état de marché et une étude de marché mais nous y reviendrons ultérieurement car cela mérite un développement spécifique.

**La solution passe souvent par le recours à des organismes d'étude de marché** ayant mis au point des produits spécifiques pour les états de marché « loi Doubin ». Comme cela a un coût la plupart des réseaux ne donnent un document Doubin complet avec accusé de



réception qu'après que le candidat n'ait franchi les premières étapes de sélection. En d'autres termes il n'est pas rare que le DIP ne soit remis en deux fois, seule la seconde ayant valeur légale.

2) **Les franchiseurs ne remettent plus de prévisionnels clés en main** au candidat dont la responsabilité est de faire ses propres prévisions comme tout entrepreneur. Mais c'est bien le franchiseur qui connaît le mieux la façon de faire un prévisionnel pour son propre concept. Il existe plusieurs façons de donner les informations au candidat pour qu'il fasse ses prévisions. La plupart des franchiseurs insistent aussi pour que le candidat fasse aussi ses propres recherches et études de son côté pour ensuite comparer les approches et ainsi fiabiliser les prévisions.

Avouons que ce n'est pas la partie la plus simple de la démarche pré-contractuelle mais qu'une fois la procédure expérimentée, la fiabilité s'en trouve améliorée.

Enfin, concluons en rappelant que de nombreux pays se sont inspirés de la loi Doubin pour améliorer la réflexion précontractuelle.

Jean Samper

Fondateur d'AC Franchise et du Franchise Business Club

Membre du collège des experts de la Fédération Franchise



()

Le ministre tunisien du commerce, le président de la CCIT et Jean Samper en discussion sur l'information précontractuelle et les sources d'informations sur la Franchise en Tunisie au salon Tunis Med Franchise en décembre 2016. (Loi d'août 2009 sur la modernisation du commerce incluant plusieurs articles sur la franchise)

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

[#document d'information précontractuel \(/recherche?](#)

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



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter



## Recommandations d'article

 (/art. [12/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions](#))  
(/membre/jeansamper)


Article

**Les bases de la franchise en 9 questions**

(/article/les-bases-de-la-

[1](#)

(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions).

 (/art. [16/nouveautes-dans-la-jurisprudence-debut-2023](#))  
(/membre/martinadministrateur)


Article

**Nouveautés dans la jurisprudence début 2023**

(/article/nouveau

(/article/nouveautes-dans-la-jurisprudence-debut-2023).

15 février 2023

 (/art. [12/7-conseils-pour-les-futurs-franchiseurs](#))  
(/membre/martinadministrateur)

Article

**7 conseils pour les futurs franchiseurs**

(/article/7-conseils-pour-

[1](#)

(/article/7-conseils-pour-les-futurs-franchiseurs).



