ECHOS Girondins JUDICIAIRES

Publiez votre annonce légale en ligne !
Devis immédiat

Rechercher sur le Journal
Mot(s)-clé :
Rechercher !

Chroniques du barreau

Les Echos Judiciaires du 27 février 2015
S'inscrire gratuitement | Se connecter

Imprimer Poster Partager

208439
ANNONCES EN LIGNE

Contrats de franchise : l'information préalable du franchisé

La loi « Doubin »(1) du 31 décembre 1989 a instauré en faveur des candidats à la signature d'un contrat de distribution une protection légale consistant dans le droit d'être informé préalablement à la signature du contrat d'un ensemble de données d'ordre juridique, financier et économique. Cette obligation que nous qualifions de transparence et de sincérité, qui pèse sur les promoteurs d'enseigne, têtes de réseau, est destinée à permettre au candidat à l'entrée dans un réseau de distribution de s'engager en pleine connaissance de cause. Le non-respect de cette obligation peut conduire à l'annulation pure et simple du contrat conclu, outre l'allocation de dommages et intérêts. Depuis bientôt un quart de siècle, ces dispositions légales continuent à alimenter un important contentieux. Si c'est principalement sur l'information précontractuelle que se cristallisent la majorité des contentieux, on ne peut s'empêcher de se poser régulièrement la question de l'instrumentalisation de la Loi Doubin par certains, pour se défaire d'un engagement contractuel devenu indésirable, ou pour obtenir des indemnités. Quoi qu'il en soit, ce constat impose de rappeler brièvement la portée de l'obligation dont encore trop d'enseignes s'acquittent de façon imparfaite, parfois ne s'en acquittent pas du tout. Deux volets sont à considérer : sur qui pèse cette obligation, quand et comment s'en acquitter ? Quel doit être le contenu de ce document Doubin ?

Qui ? Quand ? Comment ?

. *Qui est tenu par l'obligation ?* Contrairement à une croyance répandue et tenace qui voudrait que cela ne concerne que les franchiseurs et les contrats de franchise, le champ d'application de la Loi est très large, l'obligation pèse sur la majorité des fournisseurs d'enseigne, qu'on se le dise une fois pour toutes ! : « Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité ». Les facteurs nécessaires et suffisants à l'obligation d'informer un futur partenaire sont : la mise à disposition d'une marque (enseigne ou nom commercial) une exclusivité, qui ne peut être que partielle, dans l'activité du distributeur contractant. La jurisprudence fait une interprétation large de ce qu'il faut entendre par engagement d'exclusivité qui peut s'exprimer au sujet de la marque, du territoire, de l'approvisionnement, ou de tout autre engagement.

Les Journaux

Journal n° 6171 du 27/02/2015
Année 2015

- LE DERNIER JOURNAL DU 27/02/2015
- RECHERCHE AVANCÉE

Actualités

- Economie
- Environnement
- Droit
- Vie des professions
- High-tech
- Loisirs / culture
- Santé
- Ventes au tribunal
- Le mardi de l'immobilier
- Le vendredi de l'emploi
- Gironde actualités
- Social
- Chroniques du barreau
- Carnet
- Collectivités
- Les cahiers pratiques du barreau
- Ventes devant avoir lieu au tgi de libourne
- Ventes devant avoir lieu au tgi de bordeaux
- Résultats des ventes du tgi de bordeaux
- Résultats des ventes du tgi de libourne
- Billet d'humeur
- Tribune libre
- Chronique des notaires de gironde
- Concours
- Le commissaire aux comptes

Marque+Exclusivité : ces deux ingrédients sont communs à la plupart des contrats de distribution de produits ou de services, quelle que soit la formule juridique choisie : franchise, concession, licence, distribution exclusive, distribution sélective… On rappellera à toutes fins utiles que le nom donné au contrat est sans influence sur l'application de la Loi, seuls le contenu et la portée des engagements comptent pour générer l'obligation d'information. A une époque encore récente, on a vu ainsi fleurir toutes sortes de contrats aux appellations floues ou originales (contrats dits 'de partenariat'…) des objets non juridiquement identifiés en quelque sorte, mais qui sont restés sans influence sur l'application par les tribunaux de la Loi Doubin.

. *Comment ?* Le législateur exige la « fourniture d'un document », que la pratique a dénommé « Document d'Information Précontractuelle » par abréviation « DIP ». L'information préalable ne saurait donc n'être qu'orale, et les nécessités de se ménager la preuve du bon accomplissement de cette obligation contraint les fournisseurs à un certain formalisme relativement contraignant. Il est vivement recommandé d'établir un accusé de réception signé de la main du candidat, de même que le DIP sera prudemment édité en double exemplaire, dont un pour le candidat, l'autre à lui faire parapher et que le fournisseur conservera comme preuve écrite et certaine de la remise et du contenu du document.

. *Quand communiquer le document ?* Idéalement, la remise du document doit intervenir le plus en amont possible de la réflexion du candidat, ce que certaines enseignes n'hésitent pas à faire, d'autres se montrant curieusement beaucoup moins promptes à s'exécuter, attendant le dernier moment pour être certaines que le candidat intéressé est déjà dans une phase avancée de son projet et sera moins enclin à faire marche arrière s'il devait être porté à sa connaissance quelques fâcheuses données. La Loi fixe le délai de remise du DIP à 20 jours minimum avant l'engagement du distributeur, engagement qui consistera soit en la signature du contrat principal (de franchise, concession ou autre), soit par le versement de toute somme qui serait préalablement exigée. Sont no-tamment visés les pré-contrats que nombre d'enseignes font signer et en vertu desquels ils exigent le versement d'un acompte sur droit d'entrée, ou d'une somme à titre de réservation. Dans l'hypothèse d'un renouvellement de contrat entre les parties, les juges ont maintes fois rappelé que l'information précontractuelle doit être délivrée à l'occasion de chaque contrat renouvelé, nonobstant la supposée connaissance qu'a le distributeur déjà membre du réseau. Plus récemment, la jurisprudence a encore élargi l'application du texte en jugeant que le cédant d'un fonds de commerce exploité sous contrat de distribution devait communiquer un DIP à son repreneur. Une cour d'appel a ainsi annulé purement et simplement le contrat de cession du fonds intervenu en s'appuyant sur le non-respect de la Loi Doubin par le franchisé cédant. C'est aller très loin et bien au-delà de ce qu'exige la Loi. Toujours dans ce sens, la Cour de cassation(2) a rappelé que la loi Doubin s'applique même en l'absence de signature du contrat de distribution, en cas de cession du contrat en cours à un repreneur. Selon les magistrats, le fait de n'avoir pas communiqué de DIP au repreneur du fonds concessionnaire constitue un manquement qui justifie l'allocation de dommages et intérêts.

Le contenu de l'information

Le législateur a de façon claire et énumérative fixé le contenu du DIP que l'article R330-1 du code de commerce liste en six rubriques. On y trouvera les informations sur le promoteur de l'enseigne, le marché des produits ou services, l'état du réseau, le projet proposé dans ses aspects juridiques et financiers. La jurisprudence a, au fil des années, précisé l'étendue et les limites exactes des données à communiquer, notamment concernant l'état du marché, les comptes d'exploitation prévisionnels. Rien de spectaculaire donc sur ce qu'il y a lieu d'annoncer au candidat, sinon en vérité les informations minimales que se devrait de solliciter tout chef d'entreprise avant de se lancer dans un partenariat exclusif avec un fournisseur de marque. Si beaucoup d'enseignes ont pris pour habitude de faire établir, valider par un conseil avisé le contenu de leur DIP, il est encore trop courant de constater en pratique les manquements, omissions et autres failles dans l'information communiquée, en dépit du risque d'insécurité juridique que cette négligence peut faire peser sur l'accord passé et donc le développement du réseau. On constate en parallèle le peu d'intérêt que les candidats portent au fameux DIP dont ils n'ont parfois pas même lu une seule ligne avant la signature du contrat. Le législateur aurait-il manqué ici son objectif qui partait du postulat qu'il y avait lieu de protéger la partie jugée la plus faible et que cette protection consistait à lui communiquer de l'information… ? La remise d'un document informatif supposé

- L'emploi et l'immobilier en août
- Fiscalité
- Finance
- Nécrologie
- Entreprises
- Actu fiscale en bref
- Sortir
- Interview
- S'abonner au journal

Annonces Légales

- Ventes au tribunal
- Appels d'offres / Avis d'enquête
- Constitutions
- Modifications
- Fonds de commerce
- Location Gérance
- Régimes Matrimoniaux
- Tribunal de Grande Instance
- Tribunal de Commerce
- Changement de nom
- Marché Public
- Diffuser une annonce

Le Journal

- C'EST MA PREMIÈRE VISITE
- LES ECHOS JUDICIAIRES GIRONDINS
- ANNONCES LÉGALES
- PUBLICITÉ
- ABONNEMENT
- ESPACE PERSONNEL
- NEWSLETTER
- CONTACTEZ-NOUS

Autres Publications

- LA VIE ECONOMIQUE
- LES ANNONCES LANDAISES

favoriser la réflexion du candidat, peut avoir l'effet inverse de celui recherché. Un certain nombre de développeurs de réseaux l'ont vite et très bien compris. Un beau DIP bien relié, contenant de belles illustrations et moult pages noircies de tableaux savants peut avoir pour effet d'endormir plus sûrement la confiance du signataire, parfois d'ailleurs aussi celle de ses conseils, banquiers... A croire que l'information ne renforce pas en vérité l'intelligence ; l'intelligence, c'est de savoir analyser et exploiter l'information donnée.

Me Nathalie Castagnon, avocate au Barreau de Bordeaux

1- Loi n°89-1008 du 31 décembre 1989 relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social et Décret n°91-337 du 4 avril 199 sont désormais codifiés : articles L 330-3 et R 330-1 Code de commerce.

2- Cassation commerciale, 21 févr. 2012, n° 11-13.653, Sté Thoron c/ Sté SPBI.

Imprimer Poster Partager

© Les Echos Judiciaires Girondins - Journal N° 5957 du 08/02/2013. Tout droit réservé.

A lire également dans Chroniques du Barreau

Temps partiel : Le changement, c'est maintenant?	27/12/2013
De nouveaux outils de transmission à titre gratuit du patrimoine : les libéralités graduelles et résiduelles	20/12/2013
Actualité 2013 sur la rupture conventionnelle du contrat de travail : L'ingérence du droit commun en droit du travail	06/12/2013
La réforme de la fiscalité des plus-values immobilières	29/11/2013
Prévisionnel d'activité, erreur du franchisé et nullité du contrat : fin de partie ?	22/11/2013

Tous les articles dans Chroniques du Barreau