

Famille : Presse Distribution | **Cible :** Professionnels de la franchise et avocats | **Bimestriel :** 20 000 lecteurs | **Contenu rédactionnel :** magazine entièrement consacré à la franchise et aux réseaux commerciaux.

TRIBUNE LIBRE
Parole d'avocat

Franchise et phase préparatoire

La période qui précède la signature du contrat entre un franchisé et un franchiseur doit permettre à chacun de s'engagement en connaissance de cause : l'auteur, avocat, rappelle les obligations des uns et des autres durant cette phase de préparation.



JUSTINE GRANDMAIRE
Avocat-Docteur en droit
Simon Associés

La signature du contrat de franchise est précédée d'une phase préparatoire qui doit permettre à chacune des parties de s'engager en parfaite connaissance : généralement une première rencontre avant la remise du DIP, et éventuellement la signature d'un contrat de réservation.

- Le Document d'Information précontractuel. Ainsi, une fois un premier contact établi entre les parties, au cours duquel le candidat à la franchise a fait connaître à la tête de réseau sa volonté d'intégrer le réseau, le franchiseur remet au candidat un document d'information précontractuel (DIP). Le DIP doit contenir un certain nombre d'informations obligatoires, lesquelles sont énumérées par les articles L. 330-3 et R.330-1 du Code de commerce. Le franchiseur doit ainsi notamment indiquer au candidat les informations suivantes : informations relatives au franchiseur (identité de l'entreprise et celle du/des dirigeants), informations relatives à la marque, informations bancaires, informations relatives à l'historique de l'entreprise du franchiseur, au réseau et au marché (date de création et évolution de l'entreprise et du réseau, expérience des dirigeants, comptes annuels, état général et local du marché et ses perspectives de développement), informations relatives au contrat de franchise dont la signature est envisagée, informations relatives aux investissements à effectuer par le franchisé.

Le DIP et le projet de contrat de franchise doivent être remis au candidat au minimum vingt jours avant la signature du contrat de franchise. Le franchiseur doit se montrer vigilant. Il est tenu à une obligation de sincérité concernant les informations fournies au candidat, sous peine de prendre le risque que le contrat de franchise conclu

suite à la fourniture d'informations fausses et/ou incomplètes soit annulé en cas de vice de consentement du franchisé.

S'il est toutefois important que le franchiseur fournisse au candidat les informations nécessaires pour que celui-ci dispose d'un regard éclairé sur le franchiseur et le réseau qu'il s'apprête à intégrer, cela ne dispense pas le candidat de tout devoir. Ce dernier est en effet tenu de se renseigner et de procéder à ses propres recherches. Il pourra à ce titre notamment interroger les autres franchisés du réseau dont les coordonnées sont mentionnées dans le DIP, réaliser (ou faire réaliser) une étude de marché et

des comptes prévisionnels (en signant le contrat de franchise le franchisé reconnaît d'ailleurs généralement avoir procédé à de telles recherches).

- Le contrat de réservation. Il est également possible qu'un contrat de réservation soit signé entre le candidat et le franchiseur préalablement à la signature du contrat de franchise. Le contrat de réservation est un contrat par lequel le franchiseur s'engage à ne pas concéder à un tiers, sur un territoire et pendant une durée déterminés, un contrat de franchise. Il est fréquent qu'en contrepartie d'un tel engagement le candidat verse une indemnité à son partenaire (cette somme sera généralement conservée par le franchiseur quelle que soit l'issue des relations entre les parties) ; le contrat de réservation doit alors préciser les engagements du franchiseur et les conséquences applicables dans l'hypothèse où le candidat ne souhaiterait plus s'engager.

La signature du contrat de franchise est donc l'aboutissement d'une phase préparatoire qui doit permettre à chacune des parties de prendre le temps de la réflexion sur la portée des engagements qu'elle s'apprête à prendre à l'égard de son partenaire.

