

<http://www.lesechosdelafranchise.com/signer-contrat/dip-et-loi-doubin-un-premier-contact->

Les Echos de la Franchise et du Commerce Organisé : Création entreprise en réseau | Gestion d'un commerce | Investir en franchise | Franchiseurs qui recrutent

[Mes alertes](#) | [Newsletter](#)

Les Echos de la franchise .com

TROUVER UNE FRANCHISE

[Recherche avancée](#)
 Ma sélection : **0 enseigne sélectionnée** | [Comparateur](#)

Créer et entreprendre en réseau
Investir et vivre en réseau

Comprendre la franchise
Construire son projet
Financer son dossier
Choisir une enseigne
Signer un contrat
Cession/Reprise

Jeu 24 décembre 2009 | Vous êtes ici > [Dossiers](#) > [Signer un contrat](#) Avec **SFR Pro** faire équipe avec vous

Contrat franchise : comment signer en connaissance de cause (2/6)

DOSSIER > CADRE JURIDIQUE << Précédente < Sommaire > Suivante >>

DIP et loi Doubin : un premier contact légalement très encadré

30.10.2009, Thomas Le Bernin Imprimer

“ Le contenu du Document d'Informations Précontractuelles est imposé par la loi Doubin. De la carte d'identité de l'enseigne aux investissements à réaliser. ”



Crédits photo : Getty images

LES POINTS ESSENTIELS DU DIP

Le franchiseur : Adresse du siège, étendue des activités, forme juridique, nom de l'équipe dirigeante, montant du capital social, domiciliation bancaire, immatriculation de l'entreprise et dépôt des marques... La carte d'identité de l'enseigne pour qu'aucune confusion ne soit possible avant de vous engager et l'assurance que la société est bien propriétaire de l'enseigne qu'elle commercialise.

- **L'historique du réseau :**
Il relate les dates clés de l'enseigne, comme son année de création, ses modifications de capital social, ses changements de mains éventuels mais aussi ses implantations géographiques...
- **L'expérience du dirigeant :**
CV et passé professionnel du franchiseur sont passés au crible. Leur adéquation vis-à-vis de l'activité qu'il propose et ses éventuels dépôts de bilan antérieurs.
- **Un résumé du contrat :**
Durée, conditions de renouvellement, de résiliation, de cession et sur quoi porte l'exclusivité du contrat doivent être résumés, même si l'usage veut que le projet de contrat dans son intégralité soit joint au DIP.
- **Le turn-over du réseau :**
Entrées et sorties dans le réseau sont détaillées, ainsi que le nombre de renouvellements de contrats. Le turn-over est une sorte de thermomètre de satisfaction interne au réseau.
- **Les investissements à réaliser :**
La nature et le montant des dépenses à réaliser par le franchiseur sont détaillés. Une information capitale pour réaliser votre futur compte prévisionnel.
- **L'état du marché :**
Des informations chiffrées sur l'état du marché visé au niveau national mais aussi local (CA

Trouver une franchise

En un clic consultez plus de 250 opportunités de création d'entreprise à saisir

[Demande de documentation expresse](#)

CES RÉSEAUX RECHERCHENT DES CRÉATEURS

> **Cosmétique, parfumerie : un marché qui sent bon la croissance**

FOCUS SECTORIELS

- Auto-Moto
- Beauté - Santé - Bien-être
- Commerce alimentaire
- Commerce spécialisé
- Culture & Loisirs

[Voir tous les secteurs >>](#)

L'ACTUALITÉ ENTREPRISES

[LesEchospme.fr](#)

<http://www.lesechosdelafranchise.com/signer-contrat/dip-et-loi-doubin-un-premier-contact->

indicatif, marge moyenne, nombre de concurrents...). Le degré d'exigence de ces informations n'est pas précisé par la loi mais elles ne constituent pas l'étude de marché, qui doit être réalisée par le candidat.

LA LOI DOUBIN Cette loi, qui fête ses 20 ans en 2009, n'est pas spécifique à la franchise mais encadre tous les contrats à durée déterminée qui porte sur une exclusivité de produit et de zone. Elle assure que le franchisé s'engage en connaissance de cause, grâce aux informations délivrées dans le DIP, et lui laisse 20 jours de réflexion avant la signature finale. Attention toutefois aux pratiques douteuses qui, si elles se raréfient depuis une dizaine d'année, ne vous assurent pas de rencontrer un franchiseur au-dessus de tous soupçons. Les dissimulations d'informations ou « oublis » volontaires se rencontrent encore dans certains DIP. Pour plus de sûreté, ne vous arrêtez pas aux informations fournies mais demandez les bilans de votre futur franchiseur et renseignez-vous auprès des franchisés déjà installés. Ils seront votre source la plus fiable d'informations.

Réalisé en collaboration avec Serge Meresse, avocat spécialisé dans la défense des franchisés, et François-Luc Simon, avocat associé gérant du cabinet Simon Associés (une quarantaine d'avocats) et membre du Collège des experts de la FFF

23/12/2009 L'épargne salariale obligatoire arrive dans les entreprises le 1er janvier

23/12/2009 Les tops et les flops de 2009

23/12/2009 Dialogue social dans les TPE : l'UPA et les syndicats se donnent un mois

22/12/2009 PME : 23 500 entreprises accompagnées par Oseo en 2009

22/12/2009 CGPME : Roubaud vers une réélection

TPE-PME.com

23/12/2009 Disparition du dispositif temporaire de rachat de RTT

23/12/2009 Les migrants, l'autre visage de la création

22/12/2009 Assurance-vie : de nouveaux prélèvements sociaux

22/12/2009 Le Googlephone, bientôt commercialisé "débloqué"

22/12/2009 Soldes d'hiver : prenez date !



Contrat franchise : comment signer en connaissance de cause

- 1** Dossier
Contrat franchise : comment signer en connaissance de cause
- 2** Cadre juridique
DIP et loi Doubin : un premier contact légalement très encadré
- 3** Engagement réseau
Durée du contrat et clauses de non-concurrence : légales, acceptables ou abusives ?
- 4** Quitter une franchise
Franchise et clause de sortie : faut-il tout accepter ?
- 5** Cas particuliers
Franchise : votre contrat est-il négociable ?
- 6** Accompagnements extérieur
Franchise et experts : aides incontournables pour votre projet ?

DIP et loi Doubin : un premier contact légalement très encadré

Le contenu du Document d'Informations Précontractuelles est imposé par la loi Doubin. De la carte d'identité de l'enseigne aux investissements à réaliser.

THÉMATIQUES LIÉES

- Document d'Information Pré-contractuelle
- Loi Doubin

Consultez plus de 259 opportunités de création d'entreprise

AUTO-MOTO (14)

- VENTES ACCESSOIRES :
Maxauto

COMMERCE ALIMENTAIRE (11)

- CONFISEUR, CHOCOLATIER,

TRAVAUX ET HABITAT (13)

- PAYSAGISTE :
Cardinal Jardin

HÔTELLERIE & RESTAURATION (39)

- RESTAURATION À THÈME :

SERVICES AUX ENTREPRISES (27)

- COMMUNICATION, PUBLICITÉ,