

La loi Doubin : à quoi bon ?

Élodie BERTRAND-ESQUEL

Avocate au Barreau de Lyon

Résumé

Depuis 1989, la loi Doubin impose notamment aux franchiseurs, de fournir un Document d'Information Précontractuel (DIP) aux candidats à la franchise, au moins vingt jours avant la signature du contrat. Ce document doit ainsi contenir des informations limitativement listées, qui doivent présenter un caractère sérieux et fidèle.

Bien que ce document ait pour objectif de protéger les candidats à la franchise, nous pouvons légitimement nous interroger sur la pertinence des informations fournies pour ces derniers, notamment pour leur permettre d'apprécier la rentabilité du concept.

Nous pouvons également questionner l'efficacité des sanctions attachées au non-respect de cette obligation, la nullité du contrat de franchise nécessitant la démonstration par le franchisé d'un vice du consentement, complexe en pratique.

Enfin, l'introduction d'une obligation générale d'information précontractuelle dans le Code civil soulève des questions sur la coexistence de ces deux régimes.

Mots-clés

Loi Doubin – Franchise – Franchiseur – Franchisé – Document d'information précontractuel (DIP) – Nullité – Vice du consentement.

Abstract

Since 1989, the French Doubin Act has required franchisors to provide prospective franchisees with a Pre-contractual Information Document (DIP), at least twenty days before signing the agreement. This document must contain an exhaustive list of information, which must be reliable and accurate.

Although the purpose of this document is to protect aspiring franchisees, we can legitimately question the relevance of the information provided to them, in particular in terms of assessing the profitability of the concept.

We can also query the effectiveness of the sanctions attached to the non-compliance with this obligation, as the invalidity of the franchise agreement requires the franchisee to prove a defect of consent, which proves to be complex in practice.

Finally, the insertion of a general pre-contractual information obligation in the French Civil Code raises questions about the coexistence of these two regimes.

Keywords

Doubin Act – Franchising – Franchisor – Franchisee – Pre-contractual information document (DIP) – Nullity – Defect of consent.

Mode de citation :

Élodie BERTRAND-ESQUEL, « La loi Doubin : à quoi bon ? », *R.J.O.I. 2025* (n° 35) – Actes de la journée d'études *Le droit de la franchise à La Réunion* (25 octobre 2024) – pp. 259-264.

I. La loi Doubin : champ d'application et contenu

La phase précontractuelle de la relation entre le franchiseur et le candidat à la franchise fait l'objet d'un encadrement par la loi, d'ordre public.

La loi Doubin, adoptée le 31 décembre 1989¹ ainsi que son décret d'application du 1^{er} avril 1991², désormais codifiés aux articles L.330-3 et R.330-1 du Code de commerce, ont en effet instauré l'obligation pour le franchiseur de remettre un Document d'Information Précontractuel (DIP) au futur franchisé, au moins vingt jours avant la signature effective du contrat de franchise ou avant le versement de toute somme d'argent dans l'hypothèse d'un contrat de réservation de zone.

Cette obligation, bien qu'initialement pensée pour le contrat de franchise, ne lui est cependant pas spécifique et est applicable à tout contrat dès lors qu'est transmis un nom commercial, une marque ou une enseigne en contrepartie d'un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité (tel un contrat de licence de marque ; un contrat d'affiliation ; etc.).

Le DIP doit comporter, outre un projet de contrat de franchise, un certain nombre d'informations limitativement listées à l'article R.330-1 du Code de commerce.

Ces informations doivent être sincères afin de permettre au candidat à la franchise de s'engager en connaissance de cause. Par ailleurs, le franchiseur peut choisir de lui communiquer, en sus des éléments prévus par la loi, des éléments d'information supplémentaires mais qui devront alors également revêtir un caractère sincère et sérieux.

II. La loi Doubin : observations et critiques

Si le DIP permet de rassurer les candidats à la franchise en poussant les franchiseurs à davantage de transparence et de loyauté, son bien-fondé mérite toutefois aujourd'hui d'être questionné.

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, dite Loi Doubin.

² Décret n°91-337 du 4 avril 1991 portant application de l'article 1er de la 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.

On peut tout d'abord s'interroger sur la **pertinence des informations devant être communiquées par la tête de réseau sur le fondement de la loi Doubin**.

Ainsi, malgré un nombre conséquent d'informations devant être transmises par le franchiseur, le DIP ne permet pourtant pas nécessairement au franchisé d'avoir connaissance de la rentabilité du concept en question. A titre d'illustration, la loi Doubin oblige en effet seulement le franchiseur à communiquer ses propres comptes pour les deux derniers exercices, ce qui s'explique et se justifie par l'indépendance des franchisés. Toutefois, l'utilité de ces documents est relativement limitée pour le candidat à la franchise puisqu'ils ne lui permettent pas d'apprécier la santé financière des autres franchisés du réseau.

Se pose ensuite la question de la **pertinence des sanctions attachées au non-respect de la loi Doubin**.

En effet, hormis la contravention de cinquième classe théoriquement prévue par l'article R.330-2 du Code de commerce (soit une amende maximale de 1.500€ pour une personne physique et de 7.500€ pour une personne morale), aucune sanction n'est automatiquement attachée au non-respect de cette obligation d'information précontractuelle.

En pratique, ce sont ainsi les règles classiques de droit civil qui auront vocation à s'appliquer.

À ce titre, la jurisprudence rappelle, de manière constante, que l'inobservation des articles L.330-3 et R.330-1 du Code de commerce ne constitue pas, en tant que telle, une cause d'annulation du contrat de franchise³.

L'absence de communication, la communication tardive, incomplète ou encore erronée du DIP n'entraînera donc pas automatiquement la nullité du contrat de franchise, et peut en tout état de cause être tempérée par d'autres éléments.

La nullité n'est ainsi encourue que dans les conditions du droit commun et exige la démonstration, par le franchisé, d'un vice du consentement (à savoir en la matière une erreur ou un dol), dont la preuve est souvent difficile à rapporter en pratique.

La Cour d'appel de Saint-Denis l'a d'ailleurs récemment rappelé de manière très claire dans un arrêt du 26 mars 2021⁴ :

³ Cass. com., 10 février 1998, n° 95-21.906 ; CA Lyon, 5 juin 2014, n° 13/03651.

⁴ CA Saint-Denis, 26 mars 2021, n° 17/02040.

« *L'absence de transmission de ces informations ou l'absence de sérieux du prévisionnel doivent cependant avoir vicié le consentement du franchisé pour entraîner la nullité du contrat en application des articles 1110 ou 1116 du code civil, respectivement afférents à l'erreur sur les qualités substantielles et au dol* ».

On peut ainsi légitimement s'interroger sur l'efficacité de l'obligation d'information précontractuelle prévue par la loi Doubin.

Enfin, se pose la question de la **pertinence du maintien de cette obligation spécifique d'information précontractuelle depuis l'introduction d'une obligation générale d'information précontractuelle**, également d'ordre public.

En effet, désormais, l'article 1112-1 du Code civil dispose que :

« *Celle des parties qui connaît une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre doit l'en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant* ».

Aussi, et sauf à considérer qu'une telle obligation ne serait pas applicable aux contrats de franchise en vertu de l'article 1105 alinéa 3 du Code civil, on peut s'interroger sur la coexistence de ces deux obligations.

À ce titre, il est intéressant de noter que le domaine de l'obligation générale d'information précontractuelle est considérablement élargi, en comparaison avec l'obligation prévue par la loi Doubin. En effet, tout élément qui s'avère déterminant pour le consentement du franchisé et qui n'aurait pas été communiqué par le franchiseur pourrait entraîner la nullité du contrat.

En outre, contrairement à l'article L.330-3 du Code de commerce qui ne le précise pas, l'article 1112-1 du Code civil prévoit expressément que « *le manquement à ce devoir d'information peut entraîner l'annulation du contrat dans les conditions prévues aux articles 1130 et suivants du Code civil* ».

La sanction encourue en droit commun est donc identique à celle appliquée en vertu de la loi Doubin, et implique là aussi la démonstration d'un vice du consentement. Il faudra toutefois pour le franchisé, concernant l'obligation générale d'information précontractuelle, prouver que l'information lui était due, là où les articles L.330-3 et R.330-1 du Code de commerce listent précisément ces informations.

Très récemment, la Cour de cassation⁵ a cassé un arrêt de la Cour d'appel de Paris qui avait rejeté la demande d'annulation du contrat de franchise pour dol

⁵ Cass. com., 26 juin 2024, n°23-14.085.

d'un ancien franchisé, considérant que le DIP transmis par le franchiseur était conforme aux articles L.330-3 et R.330-1 du Code de commerce. La Cour de cassation a ainsi fait grief à la Cour de ne pas avoir recherché si le franchiseur « *n'avait pas gardé intentionnellement le silence sur les procédures collectives survenues dans le réseau après la remise du DIP et avant la signature du contrat de franchise et si cette information n'aurait pas dissuadé [le franchisé] de contracter* ».

Cette décision illustre parfaitement les limites du DIP au profit de l'obligation générale d'information précontractuelle. Ainsi, toute information déterminante du consentement du candidat à la franchise, survenant après la remise du DIP et avant la signature du contrat de franchise, peut emporter la nullité du contrat s'il est démontré que le candidat franchisé n'aurait pas signé s'il en avait eu connaissance.

Au vu de l'ensemble de ces éléments, nous pouvons donc légitimement nous interroger sur le maintien de la loi Doubin en son état actuel, ainsi que sur la pertinence d'une réforme, à l'instar de la réforme du DIP récemment adoptée en Belgique et qui entrera en vigueur le 1^{er} mars 2025.