



Le DIP en franchise : document d'information précontractuelle

Prévu par la loi Doubin, le DIP ou Document d'Information Précontractuelle est un moyen d'améliorer la transparence entre le franchiseur et les franchisés.

Il doit vous être remis 20 jours au moins avant la signature du contrat et/ou le versement de toute somme d'argent.

Naturellement important en droit, il est aussi une mine d'informations financières.

Voici un point à ce sujet, pour s'engager avec plus de sérénité !

le DIP doit comprendre les comptes annuels des deux dernières années de la Tête de Réseau :

Ce sont les comptes des 2 derniers exercices, avec chacun le rappel de l'année précédente, vous devez donc avoir en tout des informations sur 3 exercices (et non pas seulement une année avec son rappel...)

Ce sont des comptes annuels : à savoir un bilan, un compte de résultat et une annexe. Sachez qu'on trouve rarement l'annexe, mais elle fait bien partie des comptes annuels au sens où les définit le droit comptable. L'annexe est importante car elle vous donne des indications précieuses que vous ne trouvez pas ailleurs (sur les passifs éventuels en particulier ou sur les méthodes comptables utilisées).

On peut comparer le bilan à une photo du patrimoine du franchiseur à un instant T, le compte de résultat à un film qui permet de passer d'une photo à l'autre et l'annexe au son Dolby stéréo qui va rendre le film muet... parlant !!!

Je demande aussi toujours les rapports du Commissaire aux comptes : mais ils ne sont pas obligatoires dans le DIP ! Pourtant si le commissaire aux comptes fait des réserves sur les comptes annuels ou les - et c'est alors tant mieux - certifie sans réserves, c'est une information qui est capitale !..

Attention, avec la réforme IFRS¹, applicable au 1^{er} janvier 2005, pour les comptes consolidés des sociétés cotées² (ou non³), les comptes annuels sont désormais constitués de 5 documents : le bilan, le compte de résultat et l'annexe, auxquels on ajoute le tableau de financement et le tableau de variation des capitaux propres!..

La nature et le montant des dépenses et investissements spécifiques à l'enseigne ou à la marque avant le démarrage de l'exploitation doivent être indiqués. Attention la loi n'oblige à faire figurer que ceux avant le démarrage de l'exploitation, mais je cherche toujours à savoir quels sont les dépenses et investissements pendant la durée du contrat.

Les informations essentielles sur le contrat de franchise :

Bien sûr, vous devez retrouver là :

La durée du contrat, ses clauses de renouvellement et les modalités de fin de contrat ce sont elles qui permettront à votre expert-comptable de vous calculer le ROI⁴.

Les modalités financières du contrats: la redevance permanente (royalty), le droit d'entrée, la redevance de pub...

Le droit d'entrée devrait rémunérer les investissements du franchiseur et les services rendus au franchisé avant l'ouverture de son exploitation, par exemple :

- services d'étude préalable de l'implantation, d'aide à la recherche du local, du financement, à la conception et à l'aménagement-type du local,
- conception et organisation des services communs nécessités par le réseau (centrale de réservation, gestion des stocks...),
- Commercialisation de la franchise (salons,...) et recrutement des franchisés,
- transmission du savoir faire,
- droit d'utiliser les signes de ralliement de la clientèle,
-

La redevance permanente : devrait rémunérer les services fournis au franchisé pendant le contrat , ainsi :

- Amélioration constante du savoir-faire,
- Formation permanente,
- Assistance pendant la durée contractuelle,
- Contrôle, animation et dynamisation du réseau,
-

De manière générale, il faut se méfier -à priori - des réseaux qui ne prennent ni droit d'entrée, ni royalty, les services rendus pourraient être de même niveau !!!

Pascale Bégat
Approove - Expert-comptable
Collège des Experts F.F.F.
approove@approove.fr
Tél. : +33 (0)3 89 40 21 26
www.approove.fr



Le simple bon sens ne doit pas être négligé !

Regardez donc si le franchiseur est membre de la Fédération Française de la Franchise ? Quels sont les points pilotes, depuis combien de temps existent-ils, quels ont leurs résultats ?

Prenez des contacts avec d'autres franchisés du réseau et pas seulement ceux qui vous auront été conseillés

Faites-vous assister par un expert-comptable, spécialiste de la franchise pour faire cette analyse, si vous n'êtes pas très à l'aise pour la faire seul (vous en trouverez la liste à la Fédération Française de la Franchise).

Et surtout, choisissez avant tout un réseau qui va vous épanouir et dans lequel vous vous sentez bien et en harmonie, quelques conseils à ce sujet.

Pas de nécessité de prévisionnels dans le DIP : Attention ! Contrairement à une idée parfois répandue, le franchiseur n'a pas à établir de prévisionnel du franchisé. En pratique, certains franchiseurs aident le futur franchisé, ce qui n'est pas sans soulever quelques risques, notamment en matière de responsabilité pour eux!!!

- 1 : IFRS : International Financial Reporting standards
- 2 : obligatoirement
- 3 : sur option
- 4 : ROI : return on Investment ou [retour sur investissement](#)