

## La loi Doubin a 20 ans

→ Le cabinet Gouache Avocats profite des 20 ans de la loi Doubin (31 décembre 1989) pour revenir sur les manques qu'il note dans cette législation. Selon Gouache, le DIP ("Document d'information précontractuel") remis par l'enseigne au candidat à la franchise, ne suffit pas pour informer le franchisé, car il ne dit pas un mot sur la rentabilité de la franchise et des franchisés. Le franchisé ayant l'obligation de se renseigner, il peut le faire en consultant la loi Doubin qui comporte la liste des entreprises membres du réseau, avec les dates de conclusions des contrats, ainsi que les cessations de contrat, avec mention de leur cause, pour l'année précédant la délivrance du DIP. Ces informations permettent de collecter les comptes publiés par ces franchisés auprès des greffes et donc d'analyser la marge réelle des franchisés et la rentabilité de la franchise. « Cette possibilité offerte



*aux franchisés permet de conclure que la loi Doubin a tout de même globalement atteint son but », affirme le Cabinet Gouache, à savoir « informer les candidats à la franchise de manière suffisamment complète et satisfaisante pour leur permettre de faire confiance au système de la franchise, qui a connu depuis un essor considérable et mérité, tout en fournissant au candidat des bases qui lui permettent de débiter l'étude de son investissement, en approfondissant ensuite son examen ».*