

DOSSIER N°F-03 · CONFIDENTIEL

UNE ENQUÊTE DE L'AGENT F

Le DIP qui ne dit pas tout

Ce que la Cour de cassation a découvert entre la remise d'un document d'information précontractuelle et une signature — et pourquoi le silence, parfois, coûte plus cher que le mensonge.

AGENT F

LES SECRETS DE LA FRANCHISE
Dossier destiné aux candidats à la franchise

Ce que vous tenez entre les mains

Destinataire — futur franchisé **Origine** — décision de justice publique **Durée de lecture** — 9 minutes

Il est tard, et le bureau sent le carton froid des archives. Sur la table, un dossier de plus — pas plus épais que les autres, mais plus retors. Un candidat a signé, ça a mal tourné, et il a fini par attaquer devant les juges. Ce n'est pas une histoire inventée pour vous faire peur. C'est un arrêt réel, rendu par la chambre commerciale de la Cour de cassation, et il tient en quelques pages ce que beaucoup de candidats découvrent trop tard : un document d'information précontractuelle peut être parfaitement conforme... et pourtant ne pas suffire.

Ce document que vous lisez est un extrait, une pièce détachée d'un travail plus large. Dans Les Secrets de la Franchise, vingt dossiers comme celui-ci sont décortiqués, chacun tiré d'une décision de justice accessible à tous, chacun traduit en langage utile pour qui s'apprête à signer. Ici, un dossier complet, traité selon la même méthode que les enquêtes réunies dans le livre.

Note de l'Agent F — Je ne raconte pas ces affaires pour vous faire peur du métier de franchisé. Je les raconte parce qu'un contentieux, une fois disséqué, devient une check-list. Et une check-list, ça se prépare avant de signer, pas après.

Identité du dossier

SOURCE	<u>Cour de cassation, chambre commerciale, 26 juin 2024, arrêt n° 388 F-B, pourvoi n° 23-14.085</u>
ISSUE	Cassation partielle — l'affaire est renvoyée devant une nouvelle cour d'appel
TERRAIN	Information précontractuelle · réticence dolosive · qualité à agir
PHASE	Avant la signature — entre la remise du DIP et l'engagement définitif

Le décor : un DIP conforme... et pourtant

Reprenons la mécanique, sans fioritures. Un candidat reçoit son Document d'Information Précontractuelle. Sur le papier, tout y est : présentation du réseau, état du marché, chiffres, engagements réciproques — les rubriques imposées par les articles L.330-3 et R.330-1 du Code de commerce sont cochées. Le candidat lit, réfléchit, respecte le délai légal, puis signe.

Sauf qu'entre la remise du DIP et la signature, quelque chose se produit : des procédures collectives touchent plusieurs membres du réseau. Autrement dit, pendant que le candidat patiente et soupèse sa décision, le paysage du réseau qu'il s'apprête à rejoindre est en train de changer — et personne ne le lui dit.

Une fois l'affaire devant les juges, la cour d'appel avait pourtant validé le DIP : les rubriques réglementaires y figuraient, la forme était respectée. Sous-entendu — la checklist étant cochée, l'histoire pouvait s'arrêter là.



Agent F reprend le dossier seul, tard dans la nuit — c'est là, entre deux relectures, que les détails changent de couleur.

Le coup de scalpel de la Cour de cassation

La Cour de cassation n'a pas suivi cette lecture confortable. Elle a cassé partiellement la décision, et sa motivation est chirurgicale : la cour d'appel a privé sa décision de base légale en ne recherchant pas, alors qu'elle y était invitée, deux points précis.

- Si le franchiseur n'avait pas intentionnellement gardé le silence sur les procédures collectives survenues dans le réseau après la remise du DIP et avant la signature.
- Si cette information, une fois connue, n'aurait pas dissuadé le candidat de contracter.

Deux questions, mais un seul message : la conformité formelle d'un DIP n'épuise pas l'obligation d'information. Un DIP n'est pas une photographie figée le jour de sa remise — c'est le point de départ d'une séquence qui continue de s'écrire jusqu'à la signature. Et dans cette séquence, un silence peut prendre un poids juridique que la forme, à elle seule, ne neutralise pas.



La chambre commerciale — trois magistrats, une seule question posée à la cour de renvoi : avez-vous vraiment vérifié ?

CE QUE DIT LA COUR, EN SUBSTANCE

La Cour ne tranche pas « il y a dol ». Elle dit : « vous deviez vérifier ». Le mot employé pour qualifier le silence — intentionnellement — n'est pas anodin : il indique exactement ce qu'un futur candidat devra un jour prouver s'il conteste : non pas un oubli bénin, mais une réticence.

La seconde lame : qui a le droit de se plaindre ?

L'arrêt ne s'arrête pas au silence. Il ajoute une question que la plupart des ouvrages grand public passent sous silence, et qui, pourtant, fait perdre des procès entiers : qui a réellement le droit d'agir, et pour quel préjudice ?

La Cour de cassation casse également en rappelant qu'il fallait rechercher si les préjudices invoqués n'étaient pas, en tout ou partie, une fraction du préjudice collectif des créanciers — préjudice qui relève du monopole d'action du liquidateur judiciaire. Lorsque l'activité est exploitée par une société placée en liquidation, ses associés ne peuvent donc pas toujours demander personnellement réparation de préjudices qui appartiennent juridiquement à la société ou à la collectivité des créanciers.

Agent F, en marge de son carnet — « Avant de plaider le fond, vérifie si tu as le droit de plaider. » On peut avoir une histoire juste dans sa tête, et perdre parce que, juridiquement, le bon demandeur n'est pas celui qui parle.



Avant de plaider le fond, encore faut-il avoir le droit de plaider — la salle vide pose la question plus crûment que n'importe quel mémoire.

Ce que le candidat lucide en retient

Ce dossier n'enseigne pas un slogan — il enseigne deux réflexes de vigilance documentaire, transposables à n'importe quel réseau, n'importe quel secteur.

Premier réflexe — le « dernier tour de piste » avant signature

La plupart des candidats concentrent leur vigilance au début du processus : ils lisent le DIP, posent deux ou trois questions, puis glissent vers la signature comme sur une pente douce. Cet arrêt dit l'inverse : le moment le plus exposé, c'est juste avant de signer — car entre la remise du DIP et l'engagement, le monde a le temps de bouger.

Deuxième réflexe — distinguer le risque économique du risque procédural

Si un jour les choses tournent mal, il ne suffira pas de prouver que l'on a été trompé. Il faudra prouver que l'on est le bon demandeur, et que le préjudice invoqué est personnel — non absorbé par une procédure collective en cours ailleurs dans le réseau.

Fiche pratique — Les réflexes du candidat lucide

Voici, condensés, les gestes que cette affaire invite à adopter avant de signer un contrat de franchise. Ce ne sont pas des formules magiques — ce sont des questions qui laissent une trace écrite, datée, et donc exploitable si l'histoire tourne mal.

- 1 Posez une question datée, par écrit.** Avant de signer, demandez formellement au réseau : « Depuis la remise du DIP, un événement significatif (contentieux majeur, procédure collective, sorties de franchisés) est-il survenu et de nature à influencer ma décision ? » Une réponse écrite — ou un silence écrit — a une valeur probatoire que la conversation orale n'a pas.
- 2 Ne clôturez pas votre lecture le jour de la remise du DIP.** Considérez le délai légal de réflexion comme une fenêtre active de vérification, pas comme une simple attente administrative.
- 3 Croisez vos sources.** Un DIP conforme sur la forme peut être silencieux sur des faits récents. Recoupez avec les registres publics (RCS, BODACC), les avis de franchisés existants, la presse spécialisée.
- 4 Identifiez qui, en cas de litige, aurait qualité pour agir.** Une société, une personne physique, un liquidateur : la structure juridique de votre engagement conditionne votre capacité future à vous défendre.
- 5 Documentez ce qui vous aurait fait renoncer.** Le juge cherchera si l'information dissimulée aurait été « déterminante ». Un candidat qui a, dès l'origine, formalisé ses critères d'alerte (seuils, signaux, lignes rouges) est bien mieux armé pour le démontrer.



Le dossier se referme sur un mot : cassation partielle. L'affaire repart, mais la leçon, elle, reste acquise.

CE QUE CE DOSSIER NE DIT PAS — ET QUE LE LIVRE DÉVELOPPE

Cette affaire est l'une des vingt enquêtes qui composent le premier tome de *Les Secrets de la Franchise*. Les dix-neuf autres dossiers couvrent d'autres pièges de l'avant-signature — prévisionnels trop optimistes, matrices financières trompeuses, concessions déguisées en franchises — et les tensions du lancement et de l'exploitation quotidienne : manuel introuvable, zones de chalandise contestées, résiliations qui ne tiennent qu'à une lettre.

— Agent F

Le dossier F-03 n'est qu'un aperçu

Dix-neuf autres enquêtes attendent dans le Tome 1 de la série



Le dossier F-03 est refermé. La secrétaire a éteint la lumière du couloir. Il reste ce bureau — et, quelque part, dix-neuf autres dossiers qui attendent d'être ouverts.



Les Secrets de la Franchise — Tome 1

Avant la signature · Lancer et tenir · Pendant l'exploitation — 20 dossiers

Trois autres affaires parmi celles qui attendent dans le livre :

- Le prévisionnel qui parle trop bas — quand les chiffres rassurent sans garantir.
- Le manuel introuvable — lorsque le savoir-faire annoncé ne se retrouve plus dans le dossier.
- La résiliation qui ne tenait qu'à une lettre — quand la forme de la rupture décide de son sort.

[Découvrir les deux tomes →](#)

[Retrouver le Tome 1 sur Amazon →](#)

D'autres dossiers gratuits continuent d'être publiés sur **lessecretsdelafranchise.fr**.
Vous voulez comprendre ce qui se passe après la signature ? Le Tome 2 prolonge l'enquête du côté de
la vie du réseau.

Analyse pédagogique d'une décision de justice publique. Ce document ne constitue pas un conseil juridique.