

L'information précontractuelle dans les partenariats commerciaux

Le 19 décembre dernier, notre pays a adopté un texte légal imposant un devoir d'information dans la phase précontractuelle des accords de partenariat commercial. Cette loi est en vigueur depuis le 1^{er} février 2006. D'ores et déjà, son impact sur le secteur de la distribution est considérable. En effet, si le but initial du législateur fut de veiller à assainir, en réglementant, la pratique des accords de franchise (à l'instar de la loi française DOUBIN), la définition largement donnée au champ d'application de la loi laisse craindre que d'autres types d'accord de distribution soient également concernés.

1. Qu'impose la loi ?

Tout agent économique, opérant des fournitures de biens ou de services qui, dans ce cadre, envisage d'octroyer à un autre opérateur le droit d'utiliser sa formule commerciale, a désormais l'obligation de communiquer à son futur partenaire un ensemble précis d'informations formalisées dans un document d'information précontractuelle (D.I.P.), et ce, au moins un mois avant la conclusion (signature) de l'accord. Le non-respect de cette obligation peut entraîner la nullité de la totalité de l'accord.

2) Qui peut-elle concerner ?

Le législateur a défini le champ d'application à ce point largement qu'il paraît raisonnable de croire que cette obligation nouvelle va s'imposer à d'autres types de partenariat commercial que le seul contrat de franchise.

On pense ainsi notamment au contrat de licence, au contrat de concession de vente ou encore au contrat d'agence commerciale.

Dans cette hypothèse, toutes les entreprises aujourd'hui occupées à mettre en place et à organiser un réseau de distribution sur le territoire belge sont concernées et vont devoir rapidement réévaluer les moyens consacrés à leur technique contractuelle.

3) Sur quel territoire ?

La loi indique que ses dispositions sont applicables lorsque la partie, qui reçoit le droit d'utiliser la formule commerciale, exerce principalement son activité en Belgique.

4) Qu'en est-il des contrats en cours ?

La loi n'a pas d'incidence sur les contrats en cours ou susceptibles d'être renouvelés pour autant que l'accord initial ait été conclu avant le 1^{er} février 2006.

5) Comment procéder à présent ?

Si l'accord envisagé constitue manifestement une relation franchiseur-franchisé, il convient d'appliquer scrupuleusement la loi. La plus extrême prudence s'impose pour toute finalisation de négociations avec un partenaire qui se voit octroyer le droit d'utiliser une formule commerciale contenant l'enseigne ou le nom ou encore le transfert d'un savoir-faire (éléments de la définition légale).

Espérons que les interprétations divergentes et les incertitudes actuelles seront rapidement levées, si pas déjà par la jurisprudence, en tout cas par la Commission d'Arbitrage, organe constitué par arrêté royal et chargé de soumettre un premier rapport d'évaluation au Parlement avant le 1^{er} septembre 2006.

Le secteur professionnel de la franchise paraît apte à intégrer, sans difficultés insurmontables, ces nouvelles contraintes, la Fédération belge de la Franchise (F.B.F.) ayant déjà depuis plusieurs années incité ses membres à utiliser systématiquement un document d'information précontractuelle établi par ses soins.

Au-delà, la nouvelle loi risque de provoquer un profond bouleversement des habitudes et des pratiques, dont le poids risque, en un premier temps, d'être aggravé par le climat d'incertitude sur l'étendue exacte du champ d'application.

Thierry LAGNEAUX, Avocat associé JANSON BAUGNIET, Avocat au Barreau de Nivelles