

## Le plan du DIP « loi Doubin »

La franchise est la combinaison vertueuse de 4 attributs :

- Un succès démontré
- Une marque
- Un savoir-faire
- Une assistance

La loi Doubin impose au franchiseur de donner nombre d'informations à ses candidats. Paradoxalement, parmi les attributs qui constituent une relation de franchise, seules les informations sur la marque sont obligatoires.

Epac recommande depuis de nombreuses années à ses clients de compléter ces informations obligatoires par des indications sur ce qui constitue les spécificités de la franchise : **la réussite du concept, le savoir-faire et l'assistance.**

Grâce à ces compléments d'information spécifiques à la franchise, le DIP devient un véritable argumentaire de vente et permet au franchiseur de se doter d'un formidable levier de différenciation par rapport à ses concurrents.

### Epac International

92, avenue du Général Leclerc  
 92100 Boulogne-Billancourt  
 Tel. 01.41.22.94.10  
 Fax. 01.73.62.97.48  
 E-mail : [info@epac-franchise.com](mailto:info@epac-franchise.com)

**Pour faciliter la réalisation du DIP, Epac vous propose un plan simple qui permet de réaliser simplement ce document indispensable.**

- **L'entreprise**
  - L'identité de l'entreprise : adresse du siège, capital social, Kbis
  - Les domiciliations bancaires
  - L'identité des dirigeants
  - L'expérience des dirigeants
  - Les principales étapes de la vie de l'entreprise
- **Les marques et les licences**
- **Le marché**
  - La description de l'état général du marché
  - La description de l'état du marché
  - Les perspectives du marché
- **Le réseau du franchiseur**
  - La liste des entreprises et leur mode d'exploitation
  - L'adresse des autres membres du réseau ainsi que la date de conclusions ou de renouvellement du contrat
  - Le nombre d'entreprises qui ont cessé de faire partie du réseau ainsi que le motif : expiration, résiliation ou annulation du contrat
  - La présence dans la zone d'activité de l'implantation prévue de toute entreprise qui vend les mêmes services ou produits
- **Les informations contractuelles**
  - La durée du contrat
  - Les conditions générales de renouvellement
  - Les conditions générales de résiliation
  - Les conditions générales de cession
  - Le champ des exclusivités
- **Les dépenses et investissements spécifiques à l'enseigne avant de commencer l'exploitation**
- **Les annexes**
  - Les comptes annuels des deux derniers exercices du franchiseur
  - Le projet de contrat

On peut le constater, rien de bien compliqué. Sauf peut-être, la description de l'état local du marché.