



Checklist DIP

Document d'information précontractuelle

Avant chaque remise, vérifiez le contenu et le calendrier de votre dossier.

Champ d'application : l'article L. 330-3 vise la mise à disposition d'un nom commercial, d'une marque ou d'une enseigne, avec une exclusivité ou quasi-exclusivité exigée du partenaire pour son activité.

01 / LE CONTENU À VÉRIFIER

☐ Identité et banque

Siège, activité, forme juridique, dirigeants, capital éventuel, immatriculation et domiciliations bancaires.

☐ Marque et droits

Références du dépôt ou enregistrement ; inscriptions des cessions/licences et durée de licence, selon le cas.

☐ Historique et expérience

Création, évolution de l'entreprise et du réseau, expérience des dirigeants.

☐ Comptes annexés

Deux derniers exercices ; rapports prévus par le texte pour les sociétés cotées concernées.

☐ Marché

État général et local, avec perspectives de développement.

☐ Composition du réseau

Liste et modes d'exploitation ; adresses françaises et dates des contrats comparables (50 plus proches si réseau > 50).

☐ Sorties du réseau

Nombre de départs sous contrats comparables l'année précédant la remise ; expiration, résiliation ou annulation.

☐ Présence dans la zone

Établissements proposant les mêmes produits/services avec l'accord du franchiseur, dans la zone prévue.

☐ Conditions contractuelles

Durée, renouvellement, résiliation, cession et périmètre des exclusivités.

☐ Dépenses spécifiques

Nature et montants des dépenses/investissements propres à l'enseigne ou marque, avant exploitation.

02 / LES BONS RÉFLEXES AVANT ENVOI

- ☐ Actualiser les données et adapter le dossier à l'implantation du candidat.
- ☐ Faire relire le DIP, le projet de contrat et leurs annexes par un avocat.
- ☐ Archiver la version remise et la preuve datée de réception de l'ensemble.

03 / LE DÉLAI À RESPECTER

REMETTRE

DIP + projet de contrat



ATTENDRE

20 jours minimum



PUIS SEULEMENT

Signature ou versement*

* Versement exigé avant signature, notamment pour réserver une zone : préciser par écrit les contreparties et les obligations réciproques en cas de dédit.

Préparez votre projet de réseau avec Astoria.

astoria-conseils.com/contact/

PARLONS-EN