



La loi belge sur l'information précontractuelle va fêter son 4^{ème} anniversaire

Françoise BAERT

La loi du 19 décembre 2005 relative à l'information précontractuelle dans le cadre d'accords de partenariat commercial est entrée en vigueur le 1^{er} février 2006. Elle a fait l'objet de nombreux commentaires au moment de son adoption. Elle reste cependant relativement méconnue dans le milieu des PME qui, pourtant, est directement concerné par cette loi.

Pour rappel, la loi impose, lors de la négociation d'un « accord de partenariat commercial », la communication de différents documents et informations à son cocontractant.

Sont visés par la loi tous les contrats de vente de produits ou de fourniture de services qui octroient, contre rémunération directe ou indirecte, le droit d'utiliser une « formule commerciale ».

Par « formule commerciale », il faut entendre :

- une enseigne commune ou un nom commercial commun;
- ou
- un transfert de savoir-faire;
- ou
- une assistance commerciale ou technique.

Si les contrats de franchise rentrent clairement dans cette définition, d'autres contrats fort usuels dans le monde des affaires sont également susceptibles d'y rentrer, comme les contrats de concession de vente, de distribution commerciale, d'agence, de licence, de brasserie, etc.

L'obligation de communication pèse uniquement sur celui qui octroie le droit d'utiliser la formule commerciale (c'est-à-dire le franchiseur, le concédant, le commettant, etc.). Ce dernier doit communiquer à son cocontractant (considéré par le législateur comme la partie « faible » dans la négociation) :

- 1) le projet de contrat;
- 2) un document particulier (« Document d'Information Précontractuel » ou DIP) comportant une liste d'informations énumérées de manière précise par la loi;

et ce, un mois au moins avant la signature du contrat, afin de donner un délai de réflexion raisonnable.

Les informations à reprendre dans le DIP sont de deux ordres :

- les premières sont une description des obligations contractuelles les plus importantes de l'accord;
- les secondes sont de nature plus économique et factuelle : il s'agit des données nécessaires pour permettre à son cocontractant une appréciation concrète de l'accord de partenariat commercial.

La rédaction du DIP se révèle parfois un exercice délicat pour différentes raisons. Les informations dont la communication est imposée nécessitent presque de réaliser une étude de marché du secteur sur lequel on est actif.

Certaines de ces informations ont parfois un caractère très sensible et pourraient intéresser les concurrents. La loi prévoit certes une obligation de confidentialité dans le chef du bénéficiaire de l'information, mais ne sanctionne pas sa violation de manière spécifique. Il faut donc penser à se protéger par une clause fixant forfaitairement une indemnité en cas de violation de l'obligation légale de confidentialité.

La loi prévoit une sanction tout à fait originale en cas de non-respect de l'obligation de communication des informations dans le délai : le cocontractant qui n'a pas été pleinement informé peut, pendant une période de deux ans à dater de la conclusion de l'accord, invoquer la nullité de tout ou partie du contrat. Cela peut concrètement signifier qu'il pourrait se voir déchargé de certaines de ses obligations contractuelles, tout en conservant tous les droits qu'il retire de l'accord de partenariat commercial.

Le législateur a tout prévu. D'une part, il n'est pas possible de renoncer par avance par une clause contractuelle à la protection de la loi. D'autre part, la clause de pure forme que l'on retrouve dans certains contrats de partenariat commercial et selon laquelle la partie protégée reconnaît avoir reçu l'information requise dans les délais est également inopérante : il faut pouvoir prouver la « transmission physique » du projet d'accord et du DIP à son cocontractant sur un support durable dans le délai d'un mois.

Dès lors, le plus raisonnable reste, avant toute négociation d'un contrat portant sur la vente de produits ou la fourniture de services, de vérifier si l'accord est susceptible de rentrer dans le champ d'application de la loi - ce n'est pas toujours le cas - et dans l'affirmative de veiller à son respect. Cela prend certes un peu de temps mais permet d'éviter bien des ennuis.