

## BUDGET PREVISIONNEL

# Franchiseurs, soyez professionnels

*Hélène Douet et Olivier Gast, avocats à la Cour de Paris, ouvrent, dans nos colonnes, une nouvelle rubrique : "Legislation-jurisprudence". Les Pouvoirs Publics ne désirant pas faire voter une loi sur le franchisage, il faut chercher les sources du droit de la franchise dans des jurisprudences ou dans des textes généraux.*

La publication relativement récente à la Gazette du Palais (G.P., 24/24.6.83, p.8), d'un arrêt rendu par la Cour d'Appel de Paris, 5<sup>e</sup> CH B, le 22 avril 1983, nous donne l'occasion de revenir en détail, et de façon plus approfondie, sur les obligations et responsabilités qui pèsent sur le franchiseur à l'occasion de la réalisation et de la transmission des budgets prévisionnels. Après avoir analysé cet arrêt qui a été rendu entre un concessionnaire et un concédant, et non pas un franchisé et un franchiseur, nous étudierons ses conséquences possibles sur le droit de la franchise à proprement parler.

Les circonstances de cet intéressant arrêt étaient les suivantes (l'arrêt lui-même est trop long pour pouvoir être retranscrit ici "in extenso") : La société des automobiles T. avait convaincu la société X. de signer un contrat de concession automobile d'une durée d'une année, non renouvelable par tacite reconduction, notamment sur la base d'un bilan prévisionnel prévoyant la vente d'un minimum de 370 voitures neuves et un résultat avant impôt de 87.400 F. En exécution de ce contrat, la société X. avait fait d'importants investissements. Au bout du délai prévu, la société T. avait indiqué son intention de ne pas renouveler le contrat. Malheureusement, les chiffres prévus n'avaient pas été atteints (seulement 170 voitures vendues), et le concessionnaire, dont la situation était désastreuse, avait assigné le concédant T. afin de voir reconnaître sa responsabilité précontractuelle, le dol (la tromperie)

dont il était victime, et en obtenir réparation.

Les circonstances étaient en outre particulières, en ce sens que la société T. avait opéré une fusion avec la société des automobiles P. et créé un nouveau réseau bi-marque, sans en avertir le concessionnaire, qui estimait de ce fait avoir été trompé. En outre, il était un professionnel de l'automobile, ayant été auparavant concessionnaire Mercedes, et son contrat avait une durée particulièrement courte (un an).

Le concessionnaire société X. avait perdu en première instance sur la majorité de ses demandes, mais un expert avait été nommé pour évaluer et apprécier les circonstances d'une éventuelle responsabilité sur le plan simplement contractuel. Il avait fait appel de cette décision pour continuer à demander que soit reconnu le dol dont il avait été victime, et la responsabilité précontractuelle.

La Cour n'a pas tranché sur le fond du problème ni décidé si oui ou non la responsabilité précontractuelle était bel et bien engagée. En revanche, au vu des données particulières du dossier, elle a considéré qu'il n'était pas du tout impossible qu'elle le soit effectivement et a, à son tour, désigné un expert avec une mission extrêmement précise afin de s'éclairer sur les circonstances exactes et données du problème.

Certains des considérants méritent en particulier notre attention :  
- «Considérant qu'au moment de décider si elle avait ou non intérêt à entrer dans le réseau T., il appartenait à la société X., en l'état de l'évolution de la conjoncture, de

s'informer et de s'entourer de tous éclaircissements lui permettant de mesurer les risques et de former raisonnablement son opinion. Que c'est précisément ce qu'elle a fait puisqu'elle n'a accepté de s'engager qu'après la communication par les dirigeants de T. du budget prévisionnel établi à son intention (...).

«Considérant qu'en l'état de précisions fournies par la société X. la Cour n'est pas en état d'écarter, comme l'ont fait les premiers juges, toute responsabilité de la part de T. au plan pré-contractuel, compte tenu de l'existence du compte d'exploitation prévisionnel». «Considérant que l'évaluation du chiffre de ventes faites par T. était formée en l'état des investissements exigés du concessionnaire, de la compétence et de la diligence commerciale qu'elle était en droit d'attendre de celui-ci, mais aussi, et pour une large part, de sa propre situation financière, des perspectives de production et d'élargissement de la gamme, de la compétitivité de la marque et de son taux moyen de pénétration actuel ou prévisible à court terme, tous éléments dont elle avait, semble-t-il, la seule disposition...».

Il semble donc bien qu'une partie à un contrat soit investie d'une obligation de renseignement lorsque sa position privilégiée ou sa connaissance particulière de l'objet du contrat crée une situation où elle seule dispose de certains conseils ou informations utiles à son cocontractant. En l'espèce donc, la Cour, tout en admettant le principe de la responsabilité précontractuelle liée à la remise d'un

budget prévisionnel, prend les mesures nécessaires pour s'assurer que cette responsabilité était bien engagée en l'espèce.

Si les opérations d'expertise devaient prouver que la société T. a commis des imprudences, négligences, inexactitudes et erreurs dans l'élaboration de ce budget, sa responsabilité pré-contractuelle sera engagée effectivement. Si, en outre, les opérations permettent de réaliser que T. a caché sciemment des informations importantes et déterminantes quant à la crédibilité du budget prévisionnel, c'est alors pour dol que sa responsabilité serait engagée.

### **Le franchiseur doit transmettre à ses franchiseés un budget prévisionnel sérieux**

La possibilité de transposer cette décision et les principes qu'elle pose à un contrat de franchise ne nous paraît pas, sous certaines réserves, poser de problèmes particuliers. Il ne s'agit pas ici de confondre concession et franchise. La spécificité de cette dernière technique étant reconnue aussi bien par la jurisprudence que par la doctrine. En revanche, certaines décisions de justice sont transposables d'une technique à l'autre, s'agissant dans les deux cas de régler les rapports de droit qui existent entre deux co-contractants indépendants). La légère réserve que nous mettons, quant à la transposition, tiendra à la particularité du cas examiné par la Cour d'Appel de Paris. Il était question de sociétés automobiles considérables et ayant, à ce titre, des documents comptables et des études marketing ou statistiques que la majorité des sociétés de franchise ne sont pas en état de se procurer et, notamment, sauf exception, les études concernant le taux de pénétration de la marque sur le marché. Mais à ce détail près, il est également vrai qu'un franchiseur, au moment de rédiger un budget prévisionnel pour un candidat franchiseé, se doit d'appuyer son étude sur des chiffres réels et sérieux, sur ses propres chiffres d'affaires et ceux de ses pilotes, ceux de ses franchiseés s'il en a, sur les données locales, sur l'état de sa société et ce qu'il connaît de l'évolution future de son savoir-faire (augmentation ou modification des collections, nouveaux services, nouveaux pro-

duits, accueil et progression de ceux qui existent déjà, intervention de concurrents, etc.). A l'évidence, comme le précise la Cour dans son arrêt, l'ensemble de ces informations sont à la disposition du seul franchiseur et ne sont pas disponibles pour le franchiseé.

Donc, au moment de sa prise de décision, celui-ci sera bien obligé de se fonder sur les chiffres que lui proposera le franchiseur et qu'il ne sera pas en mesure de contrôler.

### **Le franchiseé doit lire attentivement le budget prévisionnel**

Attention, cette jurisprudence ne sera pas la panacée du franchiseé ou du concessionnaire infructueux pour une raison ou pour une autre, et qui voyant que le budget n'est pas atteint, en rendra son contractant responsable. La Cour a pris le soin de préciser que les résultats obtenus étaient également le fruit du travail et des compétences du franchiseé ou concessionnaire. Enfin, il ne faudra pas non plus que concessionnaires et franchiseés s'engagent à "l'aveuglette" mais qu'ils aient une démarche qui soit aussi professionnelle que possible. C'est ce que rappelle la Cour à nouveau dans cet arrêt, lorsqu'elle dit : «Il appartenait à X. de s'entourer de tous éclaircissements lui permettant de mesurer les risques et de former raisonnablement son opinion. Que c'est précisément ce qu'il a fait, puisqu'il n'a accepté de s'engager qu'après avoir reçu communication du budget prévisionnel...».

Cette formule met l'accent, sur l'importance que revêt la lecture du budget prévisionnel au moment de la prise de décision.

A notre avis, dans le cas de la franchise, l'obligation de professionnalisme du franchiseé sera plus légère que celle du concessionnaire, alors que l'obligation de conseil et la responsabilité pré-contractuelle qui en découle du franchiseur sera d'autant plus lourde par rapport à celle du concédant. Cette différence viendra de la différence fondamentale qui existe quant au recrutement respectif des concessionnaires et des franchiseés. Alors que les concessionnaires sont, en règle générale, des commerçants professionnels de la branche dans laquelle ils se lient à un concé-

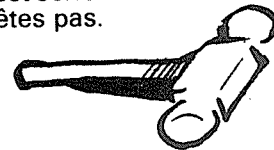
dant, ou du moins des commerçants déjà rôdés à une autre activité, les franchiseés sont eux le plus souvent de parfaits néophytes, non seulement dans la branche d'activité concernée, mais aussi dans le commerce en général. Ils sont donc d'autant plus démunis face aux compétences du franchiseur, moins en mesure de se faire une opinion professionnelle et de contrôler les informations qui leur sont communiquées. C'est pourquoi, en matière de franchising, la responsabilité simplement pré-contractuelle que pourrait impliquer la mauvaise rédaction du budget prévisionnel, deviendra plus facilement une responsabilité pour dol, impliquant non seulement la négligence, mais aussi la mauvaise foi du franchiseur.

### **De l'intérêt de la règle des trois-deux**

Une nouvelle fois, la règle du trois-deux trouve à s'appliquer. Ses trois pilotes ayant deux ans d'activité, lui permettront vraisemblablement de réaliser des budgets sérieux et étayés. Faute de quoi, les budgets que le franchiseur remettra aux candidats franchiseés, à moins d'être soutenus par une analyse de marché phénoménale, et qui sera malgré tout sujette à caution, seront bien fragiles et auront bien du mal à résister à l'examen d'un expert ou d'un tribunal.

Franchiseurs, soyez professionnels, ne fournissez pas de budget prévisionnel si vous n'êtes pas en mesure de le faire sérieusement, sinon vous verrez, tôt ou tard, votre responsabilité engagée et elle pourra l'être lourdement.

Franchiseés, ne signez pas à "l'aveuglette", vérifiez les informations qui vous sont données, et ne vous endormez pas sur vos lauriers car cette jurisprudence ne vous permettra pas d'envisager la responsabilité de votre franchiseur s'il est sérieux et si c'est vous qui ne l'êtes pas.



**Olivier GAST  
Hélène DOUËT**  
(avocats à la Cour de Paris) ●

(3) «La règle des Trois-Deux», O. Gast ; «Franchise Magazine», N° 5, 15 juin / juillet 1982.