

**JURISPRUDENCE**

■ **LA MOYENNE SAUVE LETHU** *A*

Le franchisé garde le risque inhérent à toute activité commerciale. C'est sur ce principe que le tribunal de commerce de Paris a débouté à la file trois ex-franchisés Geneviève Lethu, défendus par M<sup>r</sup> Olivier Gast, dont les résultats n'étaient pourtant pas mirobolants. A Salon-de-Provence, les ventes se montaient à un peu plus de 1 million pour un prévisionnel bas de 1,3 ; à Fécamp, elles étaient comprises entre 470 000 et 800 000 F pour une fourchette de 1,2 à 1,5 million ; à Dunkerque, elles étaient de 1 million pour une hypothèse basse de 1,8. Dans ce dernier cas, «l'expérience» de Mme Ryckewaert, ex-franchisée Yves Rocher, exclue du réseau de cosmétique, a sans doute facilité la tâche des juges qui ont estimé «qu'une aventure commerciale est avant tout une aventure personnelle dont les résultats dépendent des talents et des capacités de celui qui l'exerce». Une fois encore, la «moyenne des résultats de la chaîne» (ici, 2,1 millions), apparaît comme une méthode efficace.