RUBRIQUE JURIDIQUE

"UN BUT PARTOUT, LA BALLE AU CENTRE"

Nous rappelions dans un précédent article que si l'étude de marché réalisée par les services spécialisés, expérimentés, ayant une longue pratique de la distribution et du commerce de discount du Franchiseur ne constitue pas une obligation de résultat, l'écart de 30 % entre le chiffre d'affaires réalisé et le chiffre le plus bas retenu, démontre que l'étude de marché était entachée d'une *grossière erreur* (PARIS, 5ème Chambre, Section B, 3 février 1994, Société BUT INTERNATIONAL c/ Société NOVA MEUBLES et Maître GOULLETOUER).

Commet ainsi une faute, celui qui, avant la conclusion d'un contrat de Franchise, adopte une attitude excessivement encourageante et détermine l'acceptation de l'autre partie en produisant une étude de mauvaise qualité sur les résultats que son partenaire peut prévoir de réaliser.

L'information sur la situation du marché et ses perspectives de développement est alors qualifiée de mauvaise qualité ou dolosive.

Mais l'information sainement formée, il peut arriver que l'échec du contrat soit imputable à une mauvaise exécution durant le temps plus ou moins long des engagements des parties.

Il est en effet normal que le Franchiseur ou autre concédant, à qui serait imputable l'échec d'un contrat pour des raisons concomitantes à sa formation ou pour d'autres liées à la période d'exécution, voit sa responsabilité engagée à l'égard de son cocontractant. Il ne peut cependant être question d'aller plus avant.

Le Franchiseur ne peut pas être garant d'une réussite qui ne peut jamais être contractuellement garantie au-delà du raisonnable.

Cette précaution a bien été prise par la Deuxième Chambre civile de la Cour d'appel de DOUAI le 23 juin 1994 (n° 4060/92).

Les faits de l'espèce sont simples. Le 5 juin 1992, le liquidateur de la Société Franchisée sous l'enseigne "PHILDAR" interjetait appel d'un jugement rendu par le Tribunal de Commerce de Roubaix Tourcoing en date du 26 février 1992 qui le déboutait de sa demande en annulation ou résolution du contrat de Franchise passé le 25 mars 1987 avec la SA Les Fils de Louis Mulliez pour dol, pour manquement grave et répété de l'obligation de fourniture et de sa demande en paiement de dividendes et intérêts.

Le liquidateur faisant notamment valoir que le compte d'exploitation prévisionnel établi par le Franchiseur était surestimé et que ce dernier s'était bien gardé de révéler aux Franchisés le fait que l'ancien commerçant exploitant le Fonds de commerce sous l'enseigne "PHILDAR", connaissait de graves difficultés depuis 1985, année correspondant à l'ouverture d'un magasin concurrent.

La Cour d'appel de DOUAI a cependant fort justement confirmé le jugement de première instance.

L'arrêt rappelle tout d'abord le principe selon lequel le Franchiseur, qui doit étudier sérieusement les possibilités de rendement du magasin que le Franchisé se propose d'acquérir, n'est pas tenu par une obligation pré-contractuelle de résultat.

Or, en l'espèce, les prévisions réalisées par la S.A. Les Fils de Louis Mulliez étaient fondées sur un chiffre d'affaires effectivement réalisé, le liquidateur omettant cependant de compter les taxes tout en avançant des chiffres ne correspondant en aucune manière à ceux présentés par le Franchiseur.

De plus, la juridiction du second degré relève que les Franchisés, professionnels avertis depuis 1977, n'établissant pas la preuve que le chiffre d'affaires ne pouvait augmenter, et ce d'autant que *"la personnalité du commerçant est un élément important de réussite et qu'en l'espèce, il s'agissait de professionnels avertis"*.

Enfin, la Cour souligne que l'ouverture d'un magasin concurrent n'a eu aucune influence sur la détermination des Franchisés d'acquérir leur fonds de commerce, celui là étant installé bien avant la signature du contrat de Franchise.

Il est impossible dans ces conditions de tenir pour avéré que le Franchiseur n'a pas rempli ses obligations contractuelles.

Cette jurisprudence doit être approuvée !

Il ne faut pas que le Franchisé cherche à échapper aux aléas de la vie commerciale par l'obtention d'une trop facile indemnisation. La rectitude du comportement vaut pour toutes les parties au contrat.

Après les frayeurs de l'affaire BUT, les Franchiseurs apprécieront ce nouvel arrêt PHILDAR.

(DOUAI, Arrêt PHILDAR Deuxième Chambre civile, 23 juin 1994, n° 4060)

Maître Olivier GAST

Avocat à la Cour

Maître Olivier GAST