

Trois arrêts très éclairants

Trois récentes décisions de cour d'appel précisent les obligations des franchiseurs en matière d'information précontractuelle et notamment d'étude de marché préalable.

Jean-Pierre Pamier

Le 25 février dernier, la cour d'appel de Paris a débouté un ex-franchisé *Jeff de Bruges* qui accusait son franchiseur d'avoir été responsable de ses pertes et de son échec. Le franchisé - qui avait en juin 1996

"jetté l'éponge" après seulement 8 mois d'activité - prétendait que *Jeff de Bruges* n'avait pas respecté la loi Doubin, pas communiqué d'informations complètes sur l'état du marché local et transmis un prévisionnel erroné. Il réclamait 2 MF de dommages et intérêts.

La Cour a considéré au contraire que la loi avait été parfaitement respectée, le franchiseur ayant transmis des données relatives au marché local suffisantes (voir encadré), que le compte d'exploitation prévisionnel avait été établi sérieusement (à partir des données de CA moyens connues dans le réseau), que l'assistance du franchiseur avait été constante et que seules les carences du franchisé expliquaient son chiffre d'affaires inférieur de 40 % aux prévisions, son successeur dans les mêmes locaux ayant d'ailleurs pour sa part rapidement atteint le niveau prévu.

A l'évidence, le franchisé s'était comporté davantage comme un investisseur que comme un commerçant, accumulant les erreurs en matière de recrutement de personnel, n'animant pas sa boutique comme il l'aurait dû, malgré les conseils et les incitations répétées de

son franchiseur (courriers et visites). *Jeff de Bruges* avait pour sa part au contraire accédé aux facilités de trésorerie.

"La seule insuffisance du chiffre d'affaires... n'apporte pas la preuve d'une faute du franchiseur", a souligné la Cour, qui a condamné l'ex-franchisé à payer ses dettes à son franchiseur/franchiseur.

Il ne suffit pas d'échouer pour faire condamner son franchiseur

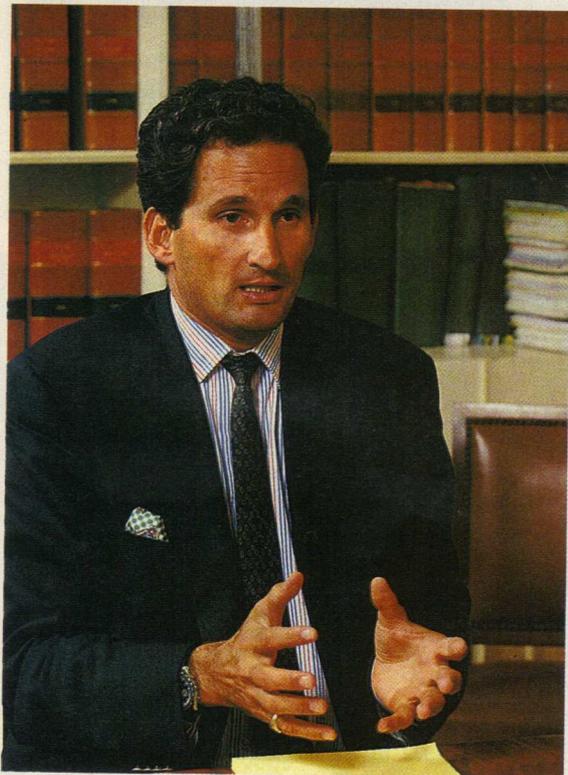
Pour sa part, la cour d'appel de Rennes a rendu le 15 mars 2000 deux arrêts de nature comparable.

Un ex-franchisé *Casino*, passé depuis sous une bannière concurrente, a été débouté alors qu'il accusait son franchiseur de lui avoir communiqué une information pré-contractuelle insuffisante, un prévisionnel erroné et de ne pas avoir tenu ses engagements dans l'exécution de son contrat. Il réclamait 3,6 MF de dommages et intérêts.

Rejetant les accusations de dysfonctionnements (non établies à ses yeux), la Cour a retenu au contraire que le franchisé "connaissait le franchiseur depuis des années, (avait travaillé (et) exercé des responsabilités en son sein avant de s'engager, ayant même dirigé un supermarché". Il s'était donc "engagé en parfaite connaissance de cause".

La Cour a également relevé que si le chiffre d'affaires de la première année avait été de 30 au lieu de 40 MF (en raison notamment de projets immobiliers prévus mais non réalisés par la commune, ce dont le franchiseur ne pouvait être tenu pour responsable), le résultat avait été "véritable unité de mesure d'efficacité commerciale", selon l'expert - avait été quant à lui "conforme aux prévisions".

La Cour a en outre réitéré l'affirmation selon laquelle "un compte d'exploitation prévisionnel est par nature aléatoire et son absence de réalisation ne signifie pas qu'il a été élaboré



Olivier Gast, avocat au Barreau de Paris :
"Les franchisés ne peuvent prendre prétexte du lien de franchise pour rejeter la responsabilité de leurs mauvais résultats sur un franchiseur dont le sérieux est par ailleurs établi."

avec un manque de sérieux, en négligeant la capacité de gestion et de commercialisation du commerçant franchisé entrant en ligne de compte et ce indépendamment du franchiseur.”

La Cour d'appel a condamné le franchiseur à payer ses dettes.

Loi Doubin : encore faut-il bien la connaître

Le même jour, dans un litige *Jeff de Bruges*, la même Cour a également débouté un couple de franchisés. Accusant leur franchiseur d'avoir été responsable de leur échec (mise en échec judiciaire) pour ne pas leur avoir transmis de document d'information précontractuelle conformément à la loi Doubin, ils demandaient l'annulation du contrat aux torts du franchiseur.

Appelant que "le défaut d'information ne peut constituer la nullité du contrat que s'il a eu pour effet de vicier le consentement des franchisés", la Cour a estimé que tel n'était pas le cas, eu égard notamment au fait que les franchisés concernés étaient des professionnels du secteur depuis de longues années, qu'ils connaissaient le concept bien avant de s'être engagés et que si l'information précontractuelle n'avait pas été remise au sein d'un document unique, ils avaient eu communication d'un ensemble



d'éléments suffisamment informatifs pour s'engager en connaissance de cause.

Pour Maître Olivier Gast, qui a obtenu ces trois décisions, ces arrêts remettent en lumière un fait fondamental : "Les franchisés ne doivent jamais oublier qu'ils sont des commerçants indépendants, responsables de leur exploitation et qu'ils ne peuvent prendre prétexte du lien de franchise pour rejeter la responsabilité de leurs mauvais résultats sur un franchiseur dont le sérieux est par ailleurs établi".

"La relation liant le franchiseur à son franchisé, ajoute le célèbre avocat, est avant tout un partenariat entre deux entrepreneurs indépendants, chacun devant faire preuve de dynamisme et de compétences".

**De plus en plus
en cour d'appel,
se référant à la lettre
mais aussi à
l'esprit de la loi,
les magistrats jugent
en tenant compte
de la bonne ou
de la mauvaise foi
des parties.**

27

Etude de marché : ce qu'en dit la Cour

Les magistrats parisiens sont sans ambages : l'étude de marché préalable ne constitue nullement une obligation légale du franchiseur.

Selon certains avocats spécialisés en droit de la franchise et défenseurs systématiques des franchisés, le franchiseur serait tenu - selon la loi Doubin - de réaliser une "étude de marché préalable". A ces propos, l'arrêt du 25/02/00 de la cour d'appel de Paris (5^{ème} chambre, section C) est particulièrement édifiant.

Voici ce qu'écrit la Cour à propos des documents transmis par le franchiseur *Jeff de Bruges* : "(...) L'annexe (au DIP présentant le marché local) répond aux exigences légales dès lors qu'elle énumère, pour le quartier (...) où se

trouve la rue (...) dans laquelle le franchisé a implanté son commerce, le nombre d'habitants, la population totale de l'agglomération par tranche d'âge, le nombre de ménages par catégories socio-professionnelles du chef de famille (et) indique de manière détaillée l'état de la concurrence en présentant de manière personnalisée et nominative, avec leurs adresses, les chocolatiers justifiant d'une enseigne de notoriété nationale qui sont les concurrents directs de "Jeff de Bruges" ainsi que les chocolateries spécialisées

et enfin les glaciers."

La Cour ajoute : "...Contrairement aux affirmations (du franchisé), le franchiseur n'est pas tenu de fournir une étude du marché local. (...) Il appartient en revanche à toute personne se proposant d'exploiter un commerce en tant qu'indépendant, ce qui est le cas de tout franchisé qui demeure responsable de sa gestion, de faire elle-même une analyse d'implantation précise lui permettant d'apprécier le potentiel du fonds de commerce qu'il envisage de gérer".

On ne peut être plus clair.