

Comptes prévisionnels

Deux arrêts importants

Etudes de marchés, chiffres d'affaires prévisionnels, choix de l'emplacement : deux décisions récentes de la Cour d'Appel de Paris tendent à renforcer la responsabilité des franchiseurs.

Jean-Pierre Pamier

Par les deux arrêts qu'elle a rendus le 16 janvier dernier – voir les détails des faits et des jugements ci-contre – la Cour d'Appel de Paris vient de préciser – et de quelle manière ! – les responsabilités qu'elle attribue aux franchiseurs dans la réussite ou l'échec de leurs franchisés.

Les jugements prononcés par les magistrats de la 5^e chambre, section C, qui font autorité en matière de franchise, vont en effet bien au-delà des seuls litiges survenus à Angers et Carcassonne en 1992/1993.

Choix d'implantation : partie intégrante du savoir-faire

18

Les juges se sont par exemple saisis de l'occasion pour affirmer – et c'est nouveau – que selon eux, le fameux "savoir-faire" des franchiseurs, c'est-à-dire "l'un des trois éléments justifiant l'existence même de tout contrat de franchise" ... doit "autorise(r) le franchisé à se fier au choix d'un emplacement commercial" ainsi "qu'aux prévisions de chiffres d'affaires élaborées sur les mêmes critères". "L'expérience professionnelle recueillie par le franchiseur au fur et à mesure de l'évolution de son réseau", expérience qui "s'intègre dans son savoir-faire" doit, selon les magistrats, lui permettre de choisir avec discernement un emplacement pour son franchisé et

de calculer "avec sérieux" son chiffre d'affaires prévisionnel. La Cour a précisé par ailleurs que "l'article 1^{er} de la loi du 31 décembre 1989 met à la charge du franchiseur la prise en compte du marché local, ce qui se rapproche d'une étude des facteurs locaux de commercialité, à laquelle s'ajoute une étude de la concurrence locale sur les produits concernés par la franchise".

Etude de marché : interprétation renforcée de la Loi Doubin

Ce n'est pas tout. "Si l'obligation prévue par la loi du 31 décembre 1989 et son décret d'application du 4 avril 1991 n'est pas une obligation de résultat, a encore indiqué la Cour, elle n'en exige pas moins du franchiseur que pour l'établissement du budget prévisionnel du franchisé (...) il mette en œuvre les moyens statistiques, informatiques, économiques qu'il possède déjà en sa qualité de professionnel de la franchise dans le commerce envisagé, ainsi que les moyens d'investigations suffisants pour la connaissance du marché local aux fins de proposer une étude prévisionnelle sérieuse". On assiste ici, assez clairement en fait, à une interprétation renforcée de la Loi Doubin concernant un point ambigu et discuté de son texte et à l'évidence, la position de la Cour d'Appel de Paris va faire jurisprudence.

Serge Meresse



"L'étude de marché est une obligation légale du franchiseur"

Avocats : deux réactions

Avocat des plaignants d'Angers et de Carcassonne et grand spécialiste de la défense des franchisés (But, Intermarché, Zannier), Maître Serge Meresse est comblé par les décisions et les précisions de la Cour d'Appel de Paris.

"Il est clairement rappelé, se réjouit-il, que les études de marché ou les études prévisionnelles constituent une obligation légale qui pèse sur le franchiseur, lequel ne peut s'en exonérer puisque la loi est d'ordre public".

Pour sa part, Maître Olivier Gast, défenseur du franchiseur minimise plutôt la portée des décisions de la Cour, même s'il admet que les magistrats se montrent, notamment à travers ce jugement, "de plus en plus sévères à l'égard des franchiseurs". Il attire l'attention de ces derniers sur la nécessité pour eux de "faire analyser le marché local par des professionnels, car il apparaît de plus en plus que la question du chiffre d'affaires prévisionnel est essentielle".

Olivier Gast



"Les franchiseurs doivent faire analyser le marché local par des professionnels"

Les faits

Angers : erreur "grossière" de prévision

Le franchiseur a présenté un C.A. quatre fois supérieur aux résultats obtenus.

En décembre 1991 : un couple de commerçants ouvre une boutique franchisée. Les chiffres d'affaires réels présentés sont plutôt encourageants pour la profession : 949 kF la première année, 1143 kF la seconde, 1302 kF la troisième.

La quatrième est moins réjouissante : 257 kF pour le premier exercice, 295 pour le second et 294 pour le troisième. En 1995, la boutique doit être arrêtée et le droit au bail rendu avec une importante perte.

En avril 1996, le Tribunal de Commerce de Paris, saisi par les ex-franchisés,

condamne le franchiseur à leur payer 700 000 francs de dommages et intérêts. C'est cette décision que la Cour d'Appel de Paris vient de confirmer par un arrêt du 16 janvier 1998.

La Cour a considéré que "la fourniture d'une prévision près de quatre fois supérieure aux résultats obtenus" avait constitué "une faute lourde" du franchiseur. Celui-ci n'ayant "pas pris en compte la forte proportion d'une population très jeune à Angers" ni la "très forte concurrence exercée par des artisans de grande renommée" sur le même créneau.

Se basant notamment sur les montants de

chiffres d'affaires effectivement réalisés par un autre franchisé, membre d'un réseau directement concurrent, situé en centre-ville d'Angers, la Cour a conclu à "la grossièreté de l'erreur prévisionnelle" commise par le franchiseur condamné.

Concernant l'implantation, la Cour a souligné le fait que la rue retenue par le franchiseur "n'était pas située dans le meilleur endroit commercial de la ville" et que ce choix avait constitué "l'une des causes de l'échec" de la société franchisée.

Le contrat a donc été résilié aux torts exclusifs du franchiseur et celui-ci condamné au "paiement des sommes perdues".

Carcassonne : "prévisions irréalisables"

Le CA prévu était placé sans raison 40 % au-dessus des moyennes réalisées dans le réseau.

En septembre 1992 : un autre couple de franchisés rejoint le même réseau à Carcassonne. Cette fois, l'emplacement est bon, il est même, selon la Cour, "comme un excellent endroit pour le commerce projeté".

Malgré tout, là aussi c'est l'échec. Le premier exercice ne correspond pas aux prévisions (633 kF de chiffre d'affaires au lieu des 1000 annoncés), puis les relations et la liquidation se dégradent : 491 kF la deuxième année (au lieu des 1019 théoriques). Et le 22 mars 1995, au cours de son troisième exercice - qui aurait dû lui permettre de réaliser 1023 kF de CA -

la société franchisée est mise en redressement judiciaire. Le 20 décembre 1995, la liquidation est prononcée.

Saisi par les ex-franchisés, le Tribunal de Commerce de Paris condamne le franchiseur par un jugement du 15 avril 1996, notamment pour avoir fourni une étude de marché "comportant une marge d'erreur intolérable".

Pour sa part, la Cour d'Appel de Paris, dans un arrêt du 16 janvier 1998, a confirmé la résiliation du contrat de franchise et, estimant la responsabilité du franchiseur aux 2/3 dans le dommage survenu à ses ex-franchisés, l'a

condamné à verser 177 841 francs de dommages-intérêts au liquidateur de la société franchisée.

Se basant en particulier sur les moyennes de chiffre d'affaires réellement enregistrées par le réseau concerné, (de l'ordre de 600 kF en 1994), les magistrats ont conclu à "la grossièreté de l'erreur commise par le franchiseur dans les prévisions de CA en fonction desquelles les franchisés se sont engagés".

La Cour a toutefois attribué au franchisé une part de responsabilité dans son échec (1/3) en raison d'une "mauvaise gestion" de son point de vente.

19

Question

Faut-il "déresponsabiliser" le franchisé ?

Il est bien évident que les erreurs grossières de présentation - davantage que la volonté de sous-estimer à tout prix le franchiseur qu'à son professionnalisme - doivent être évitées, faut-il pour

autant aller jusqu'à décharger toute responsabilité du franchisé dans le choix de son emplacement ? Par ailleurs, s'il est bien clair que le franchiseur doit transmettre à son futur franchisé tous les éléments

en sa possession (moyennes des CA du réseau, CA de franchisés placés dans des conditions comparables de chalandise etc.), faut-il pour autant aller jusqu'à décharger toute responsabilité du franchisé dans l'élaboration

de son CA prévisionnel ? En bref, faut-il l'inciter à "se fier" au franchiseur ou à faire réaliser sa propre étude prévisionnelle et prendre ainsi ses responsabilités de chef d'entreprise avant même de se lancer ?