

15/05/2014 | AFFAIRES | Contrats spéciaux

Les comptes de résultat prévisionnel remis au candidat franchisé n'ont pas valeur contractuelle

CA Paris 22 janvier 2014 n° 11/18554, ch. 4-5., S. c/ Sté Alizés Diffusion

L'existence d'un écart entre les prévisions de résultats communiquées par le franchiseur et les résultats réalisés par le franchisé ne constitue pas, en tant que telle, la preuve de l'insincérité ou de l'irréalisme manifeste de ces prévisions.

Après avoir relevé que les chiffres retenus dans tout compte prévisionnel revêtent un caractère nécessairement aléatoire dont la réalisation est liée au talent commercial du franchisé et à l'évolution naturelle du marché concerné, la cour d'appel de Paris a rappelé que les **comptes de résultats prévisionnels** du futur franchisé fournis par le franchiseur n'ont pas valeur d'engagement contractuel et que ce dernier n'est tenu à aucune obligation de résultat les concernant.

Elle a donc rejeté l'action en nullité d'un contrat de franchise engagée par un franchisé qui reprochait à son franchiseur, à la tête d'un réseau de centres de bronzage, d'avoir méconnu son obligation précontractuelle en fournissant des **informations erronées ou incomplètes**, le franchisé ne rapportant pas la preuve que ces erreurs auraient vicié son consentement ou auraient été constitutives d'erreurs substantielles. Si les résultats atteints par ce dernier ne s'étaient élevés qu'à 49 % des prévisions la première année et à 59 % la deuxième, l'existence d'un écart entre les prévisions et les résultats ne constituait pas, en tant que telle, la preuve de l'insincérité ou de l'irréalisme manifeste de ces prévisions. En effet, le franchiseur établissait que les chiffres de centres situés dans des villes de taille comparable à Evreux où le franchisé s'était établi étaient, dès la première année, supérieurs à ceux qui lui avaient été annoncés ou peu éloignés. Le franchiseur faisait en outre état d'une moyenne calculée à partir de l'agrégation des chiffres d'affaires réalisés par 16 centres attestant de la **rentabilité du réseau** provincial en croissance continue sur 4 années. Enfin, il fournissait une étude portant sur l'activité de 48 centres qui révélait un taux de fréquentation moyen journalier de 45 clients pour les centres situés en province, soit un chiffre légèrement inférieur à celui communiqué au franchisé qui était de 53.

à noter

Le franchiseur n'est pas tenu d'une obligation de résultat dans l'établissement des prévisions d'activité de son franchisé (Cass. com. 19-5-1992 n° 90-16.872 : BRDA 24/92 p. 23 ; Cass. com. 11-1-2000 n° 97-16.419 : RJDA 3/00 n° 259).

Les prévisions d'activité transmises par le franchiseur à un candidat à la franchise ne figurent pas parmi les éléments du document d'information précontractuelle exigé par l'article L 330-3 du Code de commerce et dont le contenu est précisé à l'article R 330-1 du même Code, mais elles doivent présenter un caractère sérieux lorsque le franchiseur choisit de les communiquer (Cass. com. 31-1-2012 n° 11-10.834 : RJDA 8-9/12 n° 763). A défaut, celui-ci peut voir sa responsabilité engagée pour manquement à son obligation pré-contractuelle d'information, le conduisant à devoir indemniser le préjudice en résultant ; ce préjudice est constitué par une perte de chance de ne pas contracter ou de contracter à des conditions plus avantageuses, et non par la perte d'une chance d'obtenir les gains attendus (même arrêt).

Les comptes de résultats prévisionnels devant permettre au candidat de s'engager en connaissance de cause, la communication d'éléments erronés peut aussi constituer un dol viciant le consentement du franchisé, sanctionné par la nullité du contrat. C'est sur ce fondement qu'agissait en l'espèce le franchisé. Un contrat de franchise a ainsi été annulé dans un cas où le franchiseur avait sciemment fourni des informations pré-contractuelles qui occultaient les difficultés de développement de son réseau en province, procédant ainsi à une rétention d'informations essentielles mettant en cause la viabilité de l'exploitation (Cass. com. 3-4-2012 n° 11-16.303 : RJDA 10/12 n° 845).