

Rentabilité économique et nullité d'un contrat de franchise

Béline Waltz-Teracol

Docteur en droit, Université Jean Moulin Lyon 3

17-01-2013

Sur quel fondement obtenir la nullité d'un contrat de franchise lorsque la rentabilité espérée par un franchisé n'a pas été atteinte ? C'est à cette question qu'a dû répondre la première chambre civile A de la cour d'appel de Lyon dans son arrêt du 7 juin 2012. En l'espèce, la société Cap minceur, voulant investir dans une activité de prestations de services d'amincissement et de diététiques sous la franchise Effe, a conclu un contrat de partenariat avec la société CT2P dépositaire de cette marque pour une durée de cinq ans. Un peu plus de trois ans plus tard, le franchisé décide de résilier le contrat au motif que son chiffre d'affaires se révélait être bien plus faible que celui présenté par le franchiseur, lequel ne l'avait, de surcroît, pas du tout assisté pendant la période contractuelle. Le litige a été porté devant le tribunal de commerce.

La société Cap minceur a sollicité, à titre principal, la nullité du contrat sur le fondement du dol, et, à titre subsidiaire, sa résiliation aux torts exclusifs du franchiseur pour non-respect de ses obligations d'aide, de formation et d'assistance. Le tribunal a rejeté chacune de ces demandes et a condamné le franchisé à supprimer, sous astreinte, le terme « Effe » de l'ensemble de ses supports aux motifs que la société CT2P avait fourni au franchisé une information précontractuelle de l'état du marché suffisante pour qu'il s'engage en connaissance de cause. La société Cap minceur a interjeté appel.

La question à laquelle devait répondre la cour d'appel était donc celle de savoir si la faiblesse du chiffre d'affaires du franchisé pouvait être imputée au franchiseur. En d'autres termes, en s'engageant dans un contrat de partenariat, le franchiseur doit-il garantir au franchisé une certaine rentabilité économique de l'opération envisagée ? La réponse apportée par la cour d'appel est négative, ce qu'il convient d'approuver.

Sur le dol, le raisonnement de la cour d'appel est tout à fait pertinent. Le franchisé invoque le fait que la société CT2P ne lui aurait fourni qu'une documentation précontractuelle succincte, alors même qu'elle aurait dû lui communiquer une étude de marché plus exhaustive et précise, lui permettant de déterminer l'opportunité de s'engager dans ce partenariat. La société Cap minceur affirme que cette rétention d'information a été déterminante de son consentement car si elle avait su qu'elle ne pouvait espérer un chiffre d'affaires minimum elle ne se serait pas engagée. Toutefois, cette argumentation n'a pas convaincu la cour d'appel. Elle soulève le fait que la loi n'impose aucunement au franchiseur de délivrer à son partenaire une étude de marché ou un prévisionnel. Il lui suffit de fournir, selon l'article L. 330-3 du Code de commerce « un document donnant des infor-

mations sincères, qui lui permette de s'engager en connaissance de cause » et qui « précise notamment, l'ancienneté et l'expérience de l'entreprise, l'état et les perspectives de développement du marché concerné, l'importance du réseau d'exploitants, la durée, les conditions de renouvellement, de résiliation et de cession du contrat ainsi que le champ des exclusivités ». La cour d'appel relève que de telles informations ont bien été délivrées par le franchiseur. Il n'a donc commis aucun manquement à l'obligation précontractuelle d'information. Un tel manquement constituant l'élément matériel du dol par réticence dolosive, celui-ci ne pouvait donc être retenu en l'espèce. D'autant plus que l'intention de tromper n'a pas été rapportée par le franchisé, condition indispensable à l'admission du dol « vice du consentement » (B. Waltz, *Le dol dans la formation des contrats : essai d'une nouvelle théorie*, thèse Lyon, 2011, n° 136).

D'ailleurs, la Cour de cassation retient que le franchisé ne peut invoquer un vice du consentement en se fondant uniquement sur le manquement à l'obligation précontractuelle d'information (v. notamment : Cass. com., 20 mars 2007, n° 06-11290, JurisData n° 2007-038114, *JCP*, 2007, II, 10133 ; *CCC*, 2007, n° 167, note L. Leveneur). Cette position semble toutefois battue en brèche par des arrêts récents favorables à l'admission de l'erreur sur la rentabilité comme cause de nullité du contrat de franchise. Le point de départ de cette jurisprudence résulte d'une décision du 4 octobre 2011 de la Cour de cassation qui censure les juges du fond au visa de l'article 1110 du Code civil aux motifs qu'« après avoir constaté que les résultats de l'activité du franchisé s'étaient révélés très inférieurs aux prévisions et avaient entraîné rapidement sa mise en liquidation judiciaire, sans rechercher si ces circonstances ne révélaient pas, même en l'absence de manquement du franchiseur à son obligation précontractuelle d'information, que le consentement du franchisé avait été déterminé par une erreur substantielle sur la rentabilité de l'activité entreprise, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision » (Cass. com., 4 oct. 2011, n° 10-20956, JurisData n° 2011-021604, *D.* 2011, 3052, note N. Dissaux ; *JCP*, 2012, 135, note J. Ghestin ; *RDC*, 2012, 64, obs. T. Genicon ; *RLDA*, 2012, 3830, obs. A. Riéra. ; Cass. com., 12 juin 2012, n° 11-19047, JurisData, n° 2012-012846, *D.* 2012, 2079, note N. Dissaux). En d'autres termes, la Cour de cassation admet que « l'espérance d'un gain futur » puisse constituer « un élément tout à la fois substantiel et déterminant du contrat de franchise » (Note N. Dissaux, *D.* 2011, 3052, sous Cass. com., 12 juin 2012, préc.) et non une simple erreur sur la valeur. Cependant, pour qu'une telle erreur soit admise, encore faut-il que le franchiseur fournisse un prévisionnel démesurément optimiste quant à l'opération envisagée, c'est-à-dire un prévisionnel totalement déconnecté des réalités économiques. En l'espèce, le franchisé se fonde sur le dol non sur l'erreur pour demander la nullité du contrat. Toutefois, même s'il avait agi sur l'erreur, son action aurait eu peu de chance de prospérer car la cour d'appel prend justement le soin de préciser que la société CT2P n'a pas fourni de prévisionnel, la loi ne l'y obligeant pas. Elle a simplement fourni un document mentionnant une valeur indicative de rentabilité d'un centre EffeA, en indiquant, par ailleurs, que les résultats pouvaient varier en fonction du « talent de l'exploitant ». Il ne faut en effet pas négliger le rôle de ce dernier. La faiblesse du chiffre d'affaires d'une entreprise est parfois uniquement imputable à la mauvaise gestion du franchisé (Obs. Y.-M. Serinet, *JCP*, 2012, 1151, sous Cass. com., 12 juin 2012, préc.). Seul le commerçant à

cette faculté de fidéliser une clientèle par son amabilité, son attention, ses conseils avisés... Son rôle est d'autant plus important lorsqu'il s'agit d'un centre d'amincissement qui suppose une certaine proximité entre le prestataire et le client.

Pour toutes ces raisons, on ne peut qu'approuver la cour d'appel d'avoir rejeté la nullité du contrat sur le fondement du dol.

S'agissant de la résiliation du contrat aux torts exclusifs du franchiseur, là encore le raisonnement de la cour d'appel n'appelle aucune critique. Le franchisé invoque le fait que la société CT2P a manqué à son obligation d'aide et d'assistance, devoirs inhérents au contrat de franchise (v. notamment Cass. com., 1^{er} févr. 1994, n° 92-10111, JurisData n° 1994-000986, CCC, 1994, n° 93, obs. L. Leveneur). La cour d'appel ne remet pas en cause cette obligation. Toutefois, elle s'appuie sur les éléments de fait dont elle dispose pour retenir que le franchiseur avait bien rempli son obligation. Elle refuse ainsi de prononcer la résiliation du contrat aux torts exclusifs du franchiseur.

Arrêt commenté :

CA Lyon, 1^{re} chambre civile A, 7 juin 2012, n° 10-05159, JurisData n° 2012-016783