

## L'avis des experts

Catégories : Juridique - Stratégie - Finances - Tous les articles

## L'erreur du franchisé fatale au franchiseur



Tribune publiée le 04/11/2011

Par Maître Nathalie CASTAGNON, avocat à la cour

Selon un arrêt de la Cour de cassation, le franchisé qui n'atteint pas les prévisionnels du franchiseur commet une erreur sur la rentabilité qui justifie l'annulation du contrat. "Une large ouverture à l'annulation de bien des contrats", commente l'auteur.

[En savoir plus sur l'expert](#)

On connaît la théorie de la nullité du contrat pour dol à propos de la communication de comptes prévisionnels surévalués.

Quoique régulièrement invoquée dans les procès, la nullité n'est retenue qu'à condition que le franchisé démontre :

1. Le dol, soit une manœuvre volontaire destinée à tromper
2. Le caractère déterminant des prévisionnels dans son engagement.

Or, la responsabilité du franchiseur est souvent écartée par le fait que les prévisions ne constituent pas une obligation de résultat à l'égard du franchisé, elles ne sont que simulations comptables et financières dont la probabilité de réalisation dépend de multiples facteurs externes au franchiseur (vertus de l'exploitant, conjoncture économique, état du marché, de la concurrence...).

La nullité n'étant donc pas automatique, la sécurité juridique des contrats était assurée de façon satisfaisante et équilibrée jusque-là.

**La Cour de cassation révèle une "erreur substantielle"**

La Cour de cassation(\*) vient cependant d'ouvrir large la fenêtre d'annulation des contrats, la fondant sur l'erreur, vieille institution du code civil qui figure aux côtés du dol dans la théorie des vices du consentement (article 1110).

Dans cette affaire les résultats du franchisé en liquidation judiciaire furent très inférieurs aux prévisions, et le franchisé d'invoquer le défaut d'information précontractuelle sincère et l'annulation du contrat pour dol.

La Cour d'appel de Paris, par application de la jurisprudence habituelle, rappelait que la non-atteinte des résultats prévisionnels ne justifiait pas en soi l'annulation du contrat, le seul écart entre prévisions et résultats ne saurait démontrer à lui seul l'insincérité ou manque de crédibilité des données fournies par le franchiseur, lequel n'a pas à garantir leur réalisation.

Irréprochable semblait l'arrêt pourtant censuré au motif que la non atteinte des prévisions révèle une erreur substantielle du franchisé sur la rentabilité de la franchise, même en l'absence de manquement du franchiseur à son obligation précontractuelle d'information. A suivre ce raisonnement, il suffirait d'établir un écart significatif entre prévisions et résultats pour justifier la nullité pour erreur.

**Une jurisprudence qui reste à confirmer**

Certes, le franchisé a encore à démontrer que la rentabilité constituait une qualité substantielle de la franchise déterminant son engagement. La preuve paraît aisée : c'est bien la rentabilité de ses investissements que le franchisé a principalement en vue lorsqu'il contracte. Nul n'osera sérieusement lui dénier cette légitime et originelle intention!

Devant les tribunaux, les nullités pour erreur se trouvent limitées par la prise en compte des capacités propres à la victime de l'erreur : l'argument est moins recevable du professionnel averti que du profane ignorant. De fait, le caractère inexcusable de l'erreur prétendue fut souligné dans cette affaire, les juges retenant qu'en "sa qualité de professionnel averti du commerce, ayant exercé plus de vingt ans dans la grande distribution, le franchisé était en mesure d'apprécier la valeur et la faisabilité des promesses de rentabilité qui lui avaient été faites". On s'étonnera de constater que ce garde-fou n'a pas joué devant la cour de cassation.

On restera attentif à l'évolution de la jurisprudence de la chambre commerciale. Si sa position devait se confirmer, elle constituerait une large ouverture, pour ne pas dire béante, à l'annulation de bien des contrats de franchise.

\*Chambre commerciale, 4 oct 2011, n°10-20.956



