

Dépil Tech : 150 000 € pour dol

Suite de la page 19

exclusifs de la société Dépil Tech.
Condamne la société Dépil Tech à payer à M. Ludovic Watel et la société Beauty Pulse la somme de 44 000 euros en remboursement du droit d'entrée pour les instituts d'Alès et de Valence.

Condamne la société Dépil Tech à payer à M. Ludovic Watel et la société Beauty Pulse la somme de 106 474,98 euros avec intérêts de droit à compter du 22 avril 2016, date de réception de la mise en demeure.
Déboute M. Ludovic Watel et la société

Beauty Pulse du surplus de leurs demandes de dommages et intérêts ;
Dit n'y avoir lieu à l'exécution provisoire.
Condamne la Sas Dépil Tech à verser à M. Ludovic Watel et la société Beauty Pulse la somme de 3 000 euros au titre de

l'article 700 du Code de procédure civile ;
Déboute la Sas Dépil Tech de l'ensemble de ses demandes.
Condamne la défenderesse aux dépens.
Liquide les dépens à la somme de 88,93 euros.

JURISPRUDENCE

Franchise : prévisionnels erronés et pertes de chance

NON, LA FRANCHISE N'EST PAS UNE ASSURANCE TOUS RISQUES LE FRANCHISEUR DOIT ASSUMER LES CONSÉQUENCES DE SA LÉGÈRETÉ

Certes, le franchisé est un commerçant indépendant et donc responsable de ses actes, autrement dit de sa réussite ou de sa faillite. Il ne faut tout de même pas exagérer, estime cependant la cour d'appel de Paris. Lorsque le prévisionnel et les résultats sont manifestement trop éloignés l'un de l'autre, la responsabilité du franchiseur peut être engagée. La franchise inclut une dimension collaborative, estiment les magistrats dont il faut garder l'arrêt en tête lors de la rédaction de tout prévisionnel.

Par M^e Monique Ben Soussen, avocate au Barreau de Paris (BSM Avocats)

Un franchisé SoCoo'c (fabrication et distribution de cuisines équipées) s'est engagé dans un réseau après avoir reçu du franchiseur des comptes prévisionnels erronés. Il recherche ensuite la responsabilité de la tête de réseau. La cour d'appel de Paris retient que son consentement a été vicié et prononce la nullité du contrat.

Pour le franchiseur, la note est salée : la perte de chance, pour la société franchisée, de ne pas réaliser un montant équivalent aux pertes comptables constatées est retenu. Egalement, la perte de chance du gérant de recevoir la rémunération qui lui avait été annoncée doit être réparée.

I. Des prévisionnels erronés

Six mois avant la conclusion d'un contrat de franchise, un franchiseur avait communiqué à son candidat un «business plan» réjouissant : 1 million et demi de chiffre d'affaires était annoncé à compter de la troisième année, avec un résultat bénéficiaire de 75 358 euros. La suite est malheureusement classique : le franchisé n'atteint pas ces chiffres. Au terme de son troisième exercice, son chiffre d'affaires ne s'élevait qu'à 761 406 euros pour un résultat déficitaire de 19 798 euros ! Loin, très loin du bénéfice annoncé donc...

La cour relève l'importance de l'écart entre les chiffres annoncés et ceux réellement réalisés qui est de 49 %. Un écart dirimant pour la cour, insusceptible d'être légitimé par la marge d'erreur inhérente à tout business plan. Mais surtout, la cour rappelle la dimension «collaborative» du contrat de franchise et rappelle chacune des parties à ses obligations respectives.

Classiquement, le franchiseur a, de façon très classique, rappelé que le franchisé était un commerçant indépendant et qu'il devait lui-même se renseigner en allant à «la pêche aux informations». La cour n'a pas entériné ce raisonnement et a rappelé que, dans son obligation de renseigner, «le franchisé ne peut se suppléer à toutes les carences du franchiseur». En d'autres termes, l'analyse de marché qui incombe au franchisé s'apprécie au regard des données qui lui sont fournies par le franchiseur et qui ne peuvent l'être que par lui.

Si le franchiseur s'est soustrait à cette obligation, soit parce qu'il s'est tu, soit parce qu'il a communiqué des chiffres erronés, il ne peut être reproché ensuite au franchisé de ne pas s'être suffisamment renseigné ou d'avoir été défaillant dans son analyse de marché. Et la cour de conclure, en l'espèce, au dol du franchiseur.

Une décision salubre, qui a le mérite de rappeler l'esprit collaboratif devant innover le système de la franchise.

II. La réparation du préjudice : les pertes de chance

Il ne suffit de retenir la responsabilité du franchiseur, encore faut-il mettre en place une réparation suffisante.

Deux principaux fondements sont employés pour dédommager la société franchisée et le gérant personne physique :

- Pour la société, la cour retient que la perte de chance n'est pas forcément égale aux pertes qu'elle a subies. En l'espèce, la cour a fait la somme de chacun des résultats déficitaires constatés par la société depuis la conclusion du contrat de franchise. Le total des déficits s'élevait à 237 648 euros. Le pourcentage de chance que la société franchisée ne contracte pas le contrat est évalué à 80 %. Et d'appliquer ce pourcentage au total des déficits pour allouer la coquette somme de 190 118 euros à titre de dommages et intérêts.

- Pour le gérant personne physique, la cour retient également la perte de chance de per-

cevoir l'intégralité de la rémunération qui lui était annoncée. En 6 ans, le gérant avait perçu 138 500 euros de rémunération, là où les prévisionnels annonçaient 198 000 euros. L'écart est de 59 500 euros, auquel la cour réapplique un pourcentage de 80 % pour fixer les dommages et intérêts à 47 600 euros.

Cet arrêt rappelle de façon opportune le principe de la responsabilité du franchiseur qui est le seul à pouvoir apprécier les potentialités de la future activité.

@

Lire l'arrêt rendu par la cour d'appel de Paris le 24 octobre 2018 sur largusdelenseigne.com

LES DIX ARTÈRES COMMERCANTES LES PLUS CHÈRES PAR PAYS

Lors du dernier Mapic, le conseil international en immobilier de commerce Cushman & Wakefield a présenté la 30^e édition de son étude «Main street across the world». Ce classement des 446 artères commerciales mondiales les plus célèbres consacre Causeway Bay à Hong Kong comme artère commerciale la plus chère du monde détrônant la Upper 5th Avenue de New York. La première rue européenne du classement est New Bond Street à Londres juste avant les Champs-Élysées qui prennent une place au classement devant la via Montenapoleone de Milan.

Classement 2018	Classement 2017	Lieu	Ville	Pays	Loyer usd /m ² /an
1	2	Causeway Bay (boutiques de grandes marques)	Hong Kong Island	Hong Kong*	28 751
2	1	New York, Upper 5th Avenue (49 ^e -60 ^e)	New York	Etats-Unis	24 220
3	3	New Bond Street	Londres	Royaume-Uni	18 773
4	5	Avenue des Champs-Élysées	Paris	France	16 350
5	4	Via Montenapoleone	Milan	Italie	15 780
6	6	Ginza	Tokyo	Japon	13 121
7	7	Pitt Street Mall	Sydney	Australie	10 377
8	8	Myeongdong	Séoul	Corée du Sud	9 774
9	9	Bahnhofstrasse	Zurich	Suisse	9 193
10	10	Kohlmarkt	Vienne	Autriche	5 544

* Hong Kong est une région administrative spéciale (RAS) en Chine. (Source : Cushman & Wakefield)