

# La Dgccrf s'en prend au détail des contrats

Suite de la page 22

dès lors que les engagements pris au terme du contrat de franchise demeurent et que ce dernier prévoit la non-réciprocité de l'intuitu personae.

En troisième lieu, la cour sanctionne la clause résolutoire unilatérale, ne prévoyant une faculté de résiliation qu'au profit du seul franchiseur. Relevant toutefois que le contrat de franchise avait d'ores et déjà évolué sur ce point. L'analyse complète de cet arrêt implique également de dénombrer les clauses dont la cour confirme la validité pleine et entière, malgré le contexte spécifique :

- la faculté pour le franchiseur de recommander un architecte en charge des travaux d'aménagement, dès lors que celui-ci pratique des tarifs de marché,

- le contrôle du respect de la réglementation en matière d'hygiène et de la bonne mise en œuvre du savoir-faire (visites d'animation, visites clients-mystères), que le franchiseur est habilité à imposer aux franchiseés,

- l'usage d'un forfait marketing correspondant à des prestations rendues par le franchiseur.

Enfin, la cour rejette à juste titre les demandes des franchiseés tendant à l'annulation de leurs

contrats de franchise, ces derniers ne démontrant pas que les clauses incriminées étaient essentielles et déterminantes de leur consentement. Accordant toutefois à certains d'entre eux une somme de 10.000 euros à titre d'indemnisation d'un préjudice moral évalué à la louche, sans davantage de précisions. L'addition est également lourde s'agissant de l'amende infligée au franchiseur, qui se voit condamné à une amende de 500.000 euros.

Quelles leçons en tirer ?

L'arrêt concerné incitera les franchiseurs à ne jamais oublier l'essence même de leur rôle :

transmettre au franchiseé un savoir-faire, lui procurant un avantage concurrentiel, et être en mesure d'entretenir ce savoir-faire, ainsi que d'apporter la preuve de sa pertinence. Il n'invitera pas pour autant les rédacteurs de contrat à en modifier les clauses pour autant que la pertinence de celles-ci soit précisément démontrée au regard des avantages apportés aux franchiseés. ■

> Lire l'arrêt rendu le 5 janvier 2022 par la cour d'appel de Paris sur [largsudelenseigne.com](http://largsudelenseigne.com)

## JURISPRUDENCE / FRANCHISE

### Dol et délais de prescription en matière de franchise

#### LA CASSATION ALLUME UNE PETITE LUEUR D'ESPOIR

*Dans quels délais le franchiseé mécontent doit-il réagir aux résultats mirobolants que le franchiseur lui a vendus sur contrat ? L'aurait-il fait s'il avait su ? La jurisprudence avait dérapé... Dans cet arrêt du 1<sup>er</sup> décembre, la chambre commerciale de la cour de Cassation revient ici à une lecture plus orthodoxe de la loi Doubin et de son information précontractuelle. Et considère que les dix-huit ans d'expérience du franchiseé dans un secteur identique à celui du cuisiniste Socoo'c ne changent rien à l'affaire.*

Par M<sup>es</sup> Monique Ben Soussen et Sophie Bienenstock (Bsm Avocats)

Un arrêt rendu le 1<sup>er</sup> décembre dernier par la chambre commerciale de la Cour de cassation (n° 18-26.572) redonne de l'espoir à tous ceux qui ont observé avec inquiétude sur l'évolution progressive de la jurisprudence relative au dol subi par les franchiseés qui se voient remettre des prévisionnels excessivement optimistes.

Cette jurisprudence a conduit au fil des ans à vider littéralement de sa substance l'article L. 330-3 du Code de commerce (dit loi Doubin), qui prévoit une obligation d'information préalable à la charge du franchiseur en estimant que le manquement à cette obligation n'entraîne pas automatiquement un vice du consentement.

A quoi sert donc d'exiger la remise d'informations précontractuelles si l'on considère ensuite que ces informations ne sont pas déterminantes du consentement... En toute hypothèse, l'arrêt du 1<sup>er</sup> décembre 2021 aborde deux questions juridiques essentielles : la prescription d'abord (I) ; le dol subi par le franchiseé ensuite (II). Sur ces deux points, la position de la Cour mérite d'être saluée.

#### I. La prescription ne court qu'à compter du moment où le franchiseé a véritablement pu agir

La question du délai de prescription semble de prime abord rébarbative, en ce qu'il s'agit d'un point de procédure technique. Les implications pratiques sont pourtant absolument fondamentales, puisqu'elle détermine in fine la possibilité d'agir ou non en justice. La règle de droit commun, énoncée à l'article 2224 du Code civil est que «les actions personnelles ou mobilières se prescrivent par cinq ans à compter du jour où le titulaire d'un droit a connu ou aurait dû connaître les faits lui permettant de l'exercer». La difficulté reste alors entière : quand peut-on considérer que le demandeur «aurait dû» connaître les faits lui permettant d'exercer son action ?

En matière de dol, l'enjeu consiste à déterminer, très concrètement, à quelle date le franchiseé qui s'est vu remettre des prévisionnels excessivement optimistes aurait dû prendre conscience de l'écart entre ces prévisionnels

et les chiffres réalisés. Le franchiseur soutenait dans l'affaire soumise à la Cour de cassation que dès la fin du premier exercice, un écart considérable était visible entre les chiffres prévisionnels et les chiffres réalisés, et «qu'il revient au demandeur à l'action (...) de prouver qu'à la date à laquelle il a pu constater un écart entre la rentabilité escomptée et la rentabilité réelle, il pouvait légitimement ignorer que cet écart était imputable à un dol de son cocontractant».

Autrement dit, le franchiseur soutenait que dès la première année, le franchiseé ne pouvait plus ignorer que l'écart était lié à un dol. La volonté de faire échec à l'action du franchiseé en invoquant la prescription rend en l'espèce le franchiseur quelque peu schizophrène, qui en vient à soutenir que le dol était flagrant dès la première année...

La cour d'appel, approuvée par la Cour de cassation, n'a pas suivi le franchiseur dans ce raisonnement alambiqué. Elle a estimé que cet écart de plus de 78 % avec les prévisionnels en année 1 n'était pas suffisant à lui seul à faire courir le délai de prescription car les

chiffres de premières années ne sont en général «pas significatifs». C'est donc à compter de la fin du deuxième exercice seulement que le délai de prescription peut commencer à courir. Espérons que cette solution de bon sens soit adoptée par les cours d'appel !

#### II - Le dol est caractérisé dès lors que le franchiseur transmet des informations non sincères

En ce qui concerne le fond du litige, le franchiseur soutenait – après avoir exposé dans le premier moyen que le dol était flagrant dès la fin du premier exercice – que le consentement du franchiseé n'avait pas été vicié. Comment concilier ces deux arguments a priori contradictoires ? Le franchiseé ne prouvait pas, rétorque le franchiseur, que sans les informations erronées qui lui ont été transmises, il n'aurait pas contracté. Cet argument souvent avancé par les têtes de réseau est fort heureusement balayé par la Cour de cassation.

Non seulement cette preuve est par définition impossible à rapporter ; mais en outre admettre que le franchiseé aurait tout de même contracté revient à considérer que les

prévisionnels transmis n'étaient pas déterminants. On se demande bien ce qui serait alors déterminant pour un futur chef d'entreprise ! Enfin, à force d'exiger une preuve impossible à rapporter, la jurisprudence a progressivement vidé de sa substance l'article L. 330-3 du Code de commerce, qui énonce pourtant un principe fort simple... Espérons que cet arrêt annonce un retour à une interprétation fidèle de la loi Doubin.

La Cour de cassation a également pris soin de préciser dans l'arrêt commenté que la transmission d'informations erronées est constitutive d'un dol malgré l'expérience professionnelle du franchiseé. Là encore, on ne peut qu'approuver cette décision : le franchiseé, quelle que soit son expérience, intègre un réseau pour bénéficier du savoir-faire du franchiseur. Admettre que la responsabilité de ce dernier serait atténuée face à un commerçant aguerri reviendrait à nier l'essence même de la franchise qui repose fondamentalement sur la transmission d'informations, d'un savoir-faire et d'un concept par le franchiseur, et ce quelque que soit l'expérience de son cocontractant. ■

### Revirement de jurisprudence Malgré l'expérience, le Dip reste le Dip

**Cour de cassation**  
**Chambre commerciale économique et financière**

**Arrêt du 1<sup>er</sup> décembre 2021**  
**N° 18-26.572**

**Fournier Sa c./M. [S] et C2A cuisines**

#### Faits et procédure

Selon l'arrêt attaqué (Paris, 24 octobre 2018), la société Fournier, spécialisée dans la conception, la fabrication et la distribution de meubles de cuisines, salles de bain et rangements, notamment, sous la marque

«SoCoo'c», a, le 10 décembre 2009, conclu avec la société C2A cuisines un contrat de franchise SoCoo'c.

A la suite de la résiliation du contrat par la société Fournier, le 25 mars 2015, avec date d'effet au 31 décembre 2015, la société C2A cuisines et M. [S], son gérant, l'ont assignée en demandant la poursuite du contrat et la réparation du préjudice subi.

#### Examen des moyens

*Sur le deuxième moyen et le troisième moyen, pris en ses première, deuxième et quatrième branches, ci-après annexés*

En application de l'article 1014, alinéa 2, du Code de procédure civile, il n'y a pas lieu de statuer sur une décision spécialement motivée sur ces moyens qui ne sont manifestement pas de nature à entraîner la cassation.

#### Sur le premier moyen

##### Enoncé du moyen

La société Fournier fait grief à l'arrêt de dire que les manquements précontractuels ne sont pas couverts par la prescription, alors : «1°/ que lorsqu'un franchiseé invoque un dol à l'origine d'une erreur sur la rentabilité de

Suite page 24