

Points de vue pratiques

magistrats auraient dû rechercher si, même en l'absence de manquement contractuel du franchiseur à son obligation précontractuelle d'information, le franchisé n'avait pas commis une erreur substantielle sur la rentabilité de l'activité de l'entreprise.

Solution. Après avoir rappelé que les manquements allégués à l'encontre du franchiseur, relatifs à la documentation d'information précontractuelle, n'étaient pas établis, la Cour de cassation relève que Mr. [I] avait fait réaliser, préalablement à la conclusion du contrat de franchise, une étude prévisionnelle par un cabinet d'expertise, de laquelle il ressortait que le réseau de franchise avec lequel il était envisagé de travailler était dynamique et participatif et que la seule faiblesse du projet était la concurrence existante. Elle en déduit que « Mr. [I] qui bénéficiait d'une expérience en matière commerciale, était informé de l'unique faiblesse du projet, ainsi que de ce que les projections de résultat conduisaient à l'hypothèse d'une viabilité de celui-ci et que c'est en parfaite connaissance de cause qu'il a contracté, de sorte que Mr. [I] et la société PSOB ne démontrent pas avoir été victime d'une erreur ayant vicié leur consentement, ni même que si celle-ci avait été avérée, elle aurait été déterminante de leur consentement ».

Analyse. La jurisprudence admet, de longue date, la nullité du contrat de franchise fondée sur une erreur sur la rentabilité (Com., 4 oct. 2011, n° 10-20.956). Encore faut-il, pour que l'action prospère, que le prévisionnel d'exploitation soit fourni par le franchiseur et que le franchisé démontre en quoi les omissions ou inexactitudes de ce prévisionnel ou des informations financières fournies ont vicié son consentement. L'absence ou la faible expérience du candidat franchisé étant, généralement, également prise en compte pour apprécier sa capacité à contrôler le sérieux des prévisionnels communiqués par le franchiseur (Paris, 15 juin 2022, n° 21-09.583, Lettre distrib. 07-08/2022). En revanche, la jurisprudence refuse de retenir l'erreur sur la rentabilité lorsque le franchisé a lui-même fait réaliser les prévisionnels d'exploitation, surtout, si ce dernier, comme c'était le cas en l'espèce, dispose d'une expérience commerciale. Dans ces conditions, il était logique, au cas d'espèce, de considérer que le franchisé avait disposé de toutes les informations nécessaires pour lui permettre d'apprécier son risque commercial et de s'engager en toute connaissance de cause.

N. Lefevre-Roumanos

CEPC, 15 septembre 2023, Avis n° 23-7

Avantage sans contrepartie : prohibition large et soubresaut judiciaire

Faits. La CEPC s'est prononcée sur la conformité aux dispositions de l'ancien article L. 442-6, I, 1° et de l'article L. 442-1, I, 1° du Code de commerce de la pratique visant, pour une société informatique, à émettre successivement cinq factures annuelles forfaitaires sur le fondement d'un contrat d'abonnement à l'ordre d'une entreprise cliente, au titre de prestations dont cette dernière ne bénéficiera pas, faute de déploiement d'une plateforme informatique permettant la délivrance de ces prestations.

Problèmes. Il était question de déterminer si cette pratique pouvait être appréhendée tant sur le fondement de la prohibition des avantages sans contrepartie (ancienne et nouvelle version issue de l'ordonnance du 24 avril 2019) que sur celui du droit des obligations.

Solutions. Le traitement de la question sous l'angle du droit des obligations ne sera pas abordé, sauf à signaler que la CEPC, au vu des circonstances de l'espèce, se penche sur les notions de caducité et d'exception d'inexécution. Pour ce qui est de l'approche de la pratique décrite au regard des articles L. 442-6 I 1° puis L. 442-1 I 1°, la CEPC la considère comme non conforme, après vérification des conditions d'application de la prohibition. Ainsi, sur le nouveau fondement issu de l'ordonnance du 24 avril 2019, elle estime que « la société informatique exerce une activité économique de services. De son côté, le client est bien "l'autre partie" à laquelle le bénéfice de l'article L. 442-1, I, 1° du code de commerce est réservé. Par ailleurs, cette disposition est pourvue d'une lettre générale, mentionnant "un avantage", sans aucune précision, ni exclusion. (...) la société informatique réclame au client le paiement du prix de l'abonnement tel que prévu au contrat alors qu'en l'absence d'installation de la plateforme, aucune prestation n'est réalisée par elle, ce qui paraît constituer "le fait d'obtenir ou tenter d'obtenir un avantage sans contrepartie" en violation de l'article L. 442-1, I, 1° du code de commerce. Il en irait toutefois autrement dans le cas où l'absence de toute prestation trouverait son origine dans le comportement du client lui-même ». L'appréciation ne varie pas lorsque la pratique en cause est mise à l'épreuve de l'ancien article L. 442-6 I 1°, dans la mesure où la société informatique apparaît bien comme un « partenaire commercial » et que l'interdiction de l'obtention d'un avantage sans contrepartie, s'appliquait « quelle que soit la nature de cet avantage » et pouvait donc concerner le prix (Com., 11 janv. 2023, Lettre distrib. 02/2023, nos obs.).

Observations. Le contenu de l'avis n° 23-7 quant au domaine d'application de la prohibition de l'avantage sans contrepartie ne surprend pas, tant au regard des précisions données par la Cour de cassation (Com., 11 janv. 2023, préc.) qu'au plan de la prohibition telle que définie par l'ancien texte et le nouveau. La CEPC s'est d'ailleurs par le passé et à de multiples reprises, montrée favorable à une application ouverte du dispositif en contemplation de sa lettre (V. not. avis n° 20-4 ; n° 19-1 ; n° 18-2 ; n° 18-3 ; n° 18-8 ; n° 15-21). Dans un avis de février dernier (n° 23-1), elle réitérait encore sa position, sur la base de la prohibition nouvellement définie par l'article L. 442-1 I 1°. En outre, sur le plan historique, chacun se souvient de la vigueur dans le manquement judiciaire de la prohibition, en présence de contrats pour la prestation de services de fictifs, notamment de coopération commerciale. Ainsi donc et s'il méritait d'être rapporté à la Lettre, le présent avis faisant application de la prohibition à la contrepartie, entendue ici comme le prix en soi de la prestation, ne révèle rien d'imprévu, pour cette prohibition multifacette à raison du caractère si multiforme des pratiques qu'elle entend combattre. Mais il est toujours téméraire en cette matière de croire au point final. Un regard croisé du côté de la Cour d'appel de Paris nous en persuade. En effet et dernièrement, dans l'un de ses arrêts (Paris, Pôle 5 ch. 5, 11 mai 2023, n° 20/04679) assez surprenant selon nous, ladite Cour est à nouveau venue semer le trouble sur le domaine d'application de l'avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné. Certes, sa solution est rendue au regard de l'article L. 442-6 I 1° alors applicable aux faits de l'espèce. Après un rappel de ce que « Le texte sanctionne le fait de consentir dans le cadre de relations contractuelles de partenariat un avantage sans contrepartie ou avec une contrepartie manifestement disproportionnée au service rendu », la Cour d'appel constate qu'il s'est instauré entre les parties une relation commerciale aux termes de laquelle elles se sont mises d'accord sur l'objet et sur le prix de la mission de recrutement d'un collaborateur. Mais, selon elle, « la rémunération contestée est le prix de la prestation convenu entre les parties et ne porte pas sur un avantage consenti au sens de la disposition précitée ». Nous relèverons curieusement qu'« au surplus » pour la Cour, « il résulte des développements précédents que l'objet de la prestation ne présente par un caractère fictif (...) » ce qui peut s'apparenter à une contradiction si le texte de L. 442-6 I 1° n'est pas applicable. Exit alors, selon la Cour, l'application au cas d'espèce du L. 442-6 I 1°. Bis repetita ! Serait-on reparti sur un nouvel intermède de résistance à l'application littérale de l'article précité (rappr. Paris, 10 mai 2023, n° 21/04967, Lettre distrib. 06/2023, nos obs), au demeurant encore moins compréhensible que par le passé, au vu des enseignements récents de la jurisprudence (Com., 11 janv. 2023, préc.) et des évolutions de la loi ? Pour l'heure, la solution résultant de cet arrêt nous apparaît en tout cas non conforme à celle délivrée par la Cour de cassation en début d'année s'agissant du domaine de l'article précité.

J.-M. Vertut

Cass. com., 27 septembre 2023, n° 22-19.436

Exploitation du fichier et des données clients par le franchiseur : Jules habillé pour l'hiver !

Faits. Pour faire face à des difficultés économiques, le réseau de prêt-à-porter Jules annonçait en 2018 à ses franchisés : mettre fin à son modèle de distribution pour adopter un système de commission affiliation ; fusionner avec Brice ; autoriser les magasins éponymes à vendre des produits Jules et, ce faisant, remettre en cause l'exclusivité de zone habituellement concédée. Les contrats des franchisés récalcitrants ont été résiliés. En réponse, certains d'entre eux ont sollicité en référé : la communication sous astreinte du fichier clients ; l'interdiction pour le franchiseur d'utiliser ce fichier à compter de la cessation des contrats de franchise. Ils se fondent pour ce faire : (i) sur les clauses du contrat « le franchisé doit constituer un fichier-clients à première demande du franchiseur, le franchiseur assure la gestion active du fichier-clients grâce à un droit d'usage et de jouissance de ce fichier que lui concède le franchisé, lequel en conserve toutefois la pleine propriété et le franchisé est propriétaire de son fichier-clients et en assure les frais de constitution » ; (ii) sur l'article 873 al 1^{er} du code de procédure civile qui permet au président du tribunal de commerce de prendre des mesures conservatoires pour prévenir un dommage imminent, même en présence d'une contestation sérieuse. Nous nous intéresserons à la demande relative à l'interdiction d'utilisation du fichier clients par le franchiseur, accueillie favorablement par la Cour d'appel de Douai (Douai, 9 juin 2022, Lettre distrib. 07/2022, obs. M-P. Bonnet-Desplan)

Problème 1. Au soutien de son pourvoi, le franchiseur conteste tout dommage imminent dès lors que les franchisés sont tenus de respecter