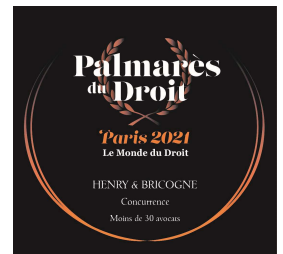


HB

HENRY & BRICOGNE
AVOCATS



L'ACTUALITE DU DROIT ECONOMIQUE

N° 23 – avril / mai 2021

Cette lettre présente une sélection de la jurisprudence intervenue en droit économique en avril et mai 2021
(cette lettre est également disponible sur notre site avocats-h.com)

DROIT DE LA CONCURRENCE

Pratiques anticoncurrentielles

Refus d'agrément, distribution sélective et droit des ententes : la liberté du refuser de contracter se confirme (Cour de cassation, com., 12 mai 2021, n° 19-17.580).

Un distributeur automobile s'était vu **résilier** son contrat de distribution sélective pour la vente de véhicule neufs par le constructeur avec un **préavis de deux années**. Considérant qu'il remplissait toujours les critères de sélection qualitatifs d'accès au réseau, il avait sollicité la conclusion d'un nouveau contrat à l'issue de celui en cours de préavis. Le constructeur lui avait opposé un **critère quantitatif** selon lequel tout point de vente avait été **supprimé** dans la ville où était établi le distributeur.

Ce refus d'agrément **avait été jugé licite** en première instance et en appel (V. notre Lettre d'actualité n° 11). L'ancien distributeur formait un pourvoi en cassation que la Cour de cassation **rejette**. En effet, eu égard à la **part de marché** du constructeur dans la vente de véhicules neufs (inférieure à 40 %) les accords de distribution sélective quantitative étaient exemptés par le règlement (CE) n° 1400/2002 du 31 juillet 2002 alors applicable. Le critère quantitatif opposé au candidat **était donc valable**.

La Cour de cassation approuve en outre la cour d'appel d'avoir jugé que « *les circonstances dans lesquelles [le constructeur] s'est [abstenu] d'examiner sa candidature durant seize mois, sans lui opposer un refus explicite, sont indifférentes, en l'espèce, au vu des parts de marché de la société Renault, de sorte que son refus d'agrément, auquel s'applique le droit des ententes, doit être considéré comme exempté de plein droit et licite au regard des règles de concurrence* ».

Enfin, « *à supposer que le système de distribution en cause ait été sélectif qualitatif et que les critères qualitatifs aient été appliqués de façon discriminatoire, sa part de marché étant inférieure à 30 %, le refus aurait été également exempté* ».

Cet arrêt sur le refus de conclure un contrat de distribution sélective **est intéressant à plusieurs égards**. La Cour de cassation **confirme la validité** de la distribution sélective quantitative automobile lorsque la part de marché de la tête de réseau ne dépasse pas le seuil de 40 %. Jusqu'à ce seuil, un refus opposé à un candidat à la distribution de véhicules neufs automobile fondé sur un critère quantitatif **est donc licite**.

Si les règlements d'exemption **actuellement applicables** ne reprennent pas ce seuil de 40 %, les Lignes directrices relatives au secteur automobile du 28 mai 2010 s'y réfèrent et énoncent que jusqu'à ce seuil, la distribution sélective quantitative (vente de véhicules neufs) remplirait les conditions d'une exemption (point 56). Au-delà, un critère quantitatif **n'est pas automatiquement illicite** mais n'est pas exempté automatiquement par le règlement d'exemption applicable. La Cour de cassation va plus loin en soulignant que jusqu'au seuil de 30 %, un refus d'agrément **est licite même s'il est discriminatoire**. A notre connaissance, il s'agit de la **première fois** que la Cour de cassation l'exprime aussi clairement. Cette position **ne devrait pas se limiter** à la distribution automobile.

Par ailleurs, la Cour de cassation paraît considérer que **le droit des ententes s'applique au refus d'agrément**. Cette question avait fait l'objet de débats devant la cour d'appel de Paris pour d'autres affaires de distribution automobile. En général, les constructeurs automobiles faisaient valoir qu'un refus d'agrément étant un **acte unilatéral**, le droit des ententes ne pouvait pas lui être appliqué. La cour d'appel de Paris a statué **de manière contrastée** sur cette question, jugeant d'abord qu'il ne s'agissait pas d'un acte unilatéral (Paris, 23 janv. 2019, n°16/16856 ; Paris, 27 mars 2019, n° 17/09056) avant de **se raviser** (Paris, 27 nov. 2019, n°18/06901) puis **de juger à nouveau** que le droit des ententes s'appliquait bien (Paris, 24 juin 2020, n° 18/23867), ce que semble donc admettre la Cour de cassation, même si cette question n'a pas été débattue devant elle explicitement.

Sur la **question du refus de conclure** un contrat de distribution sélective, V. nos Lettres d'actualité nos 10, 11, 12 et 15 et X. Henry et A. Bricogne, **Distribution automobile : revue de la jurisprudence marquante de l'année 2019**, AJ Contrat Dalloz, mars 2020, p. 139).

HENRY & BRICOGNE AARPI

9, avenue Marceau – 75116 Paris
Tel. : 01.45.53.15.42 - Fax. : 01.47.04.06.76
xavier.henry@avocats-h.com
andre.bricogne@avocats-h.com
Site Internet : avocats-h.com

Directeur de la publication : Xavier HENRY
Dépôt légal : avril 2017 – ISSN 2649-0277


CLASSEMENT 2021


Le Point




Pratiques restrictives

Des préavis qui s'allongent [Cour d'appel de Paris : 7 avr. 2021, n° 19/08633 (1^{ère} espèce); 14 avr. 2021, n° 19/10930 (2^{ème} espèce) ; 19 mai 2021, n° 17/22069 (3^{ème} espèce)].

Il était permis de penser que la **réforme** de la responsabilité en cas de **rupture brutale** (article L. 442-6, I, 5° (ancien) du code de commerce devenu l'article L. 442-1, II) pouvait avoir pour effet de **modérer la durée** des préavis fixés par les juridictions. En effet, le législateur, à l'occasion de cette réforme, **avait montré sa volonté de limiter la durée** des préavis afin de ne pas « *protéger excessivement certains acteurs économiques en place par rapport à leurs concurrents* » (V. Rapport au Président de la République relatif à l'ordonnance n° 2019-359 du 24 avril 2019). La jurisprudence était d'ailleurs **plutôt sur une tendance à la baisse** de la durée des préavis.

L'article L. 442-1, II dispose désormais qu'« *En cas de litige entre les parties sur la durée du préavis, la responsabilité de l'auteur de la rupture ne peut être engagée du chef d'une durée insuffisante dès lors qu'il a respecté un préavis de dix-huit mois* ». Même si, lorsque le préavis accordé est inférieur à 18 mois, les juridictions peuvent le fixer, si elles l'estiment insuffisant, **à une durée allant au-delà de 18 mois** et que le nouveau texte n'est applicable qu'aux ruptures à compter de son entrée en vigueur (26 avril 2019), **le contexte légal** paraissait conduire à la fixation de préavis d'une durée mesurée.

Or, trois arrêts rendus récemment par la cour d'appel de Paris **ne vont pas dans ce sens**. En effet, une même chambre de cette Cour (pôle 5, ch. 4) a accordé un préavis de **24 mois pour 12 ans** de relations (1^{ère} espèce), de **12 mois pour une relation de 7 ans** et de **18 mois pour des relations de 12 et 15 ans** avec deux sociétés (3^{ème} espèce)]. Ces durées de préavis, compte tenu de celle des relations contractuelles, **sont rares**.

Surtout, cette même chambre avait fixé à 18 mois un préavis pour une relation de **53 ans** quelques semaines avant (Paris, 17 mars 2021, n° 19/16641, V. notre Lettre d'actualité n° 22), ce qui témoigne d'**une certaine incohérence dans la fixation des préavis**, rendant difficile pour la partie qui entend mettre fin à une relation d'apprécier la durée du préavis à accorder.

Plus précisément, s'agissant de **la première espèce**, la cour d'appel a retenu « *la spécificité des pièces fabriquées [...], des investissements effectués [...] sur incitation de [l'auteur de la rupture] dans la perspective de commandes exceptionnelles, des efforts démontrés par la [la victime] malgré un important taux d'implication en constante progression auprès du client [...] pour répondre à ses besoins [...]* ».

En ce qui concerne **la deuxième espèce**, la durée du préavis (12 mois) n'a été fixé **qu'en raison de la durée des relations** (7 ans), la Cour déplorant ne pas connaître la part du chiffre d'affaires réalisée par la victime de la rupture avec l'auteur ni les difficultés éventuelles à trouver un autre partenaire commercial. Ces informations devant en principe être fournies par le demandeur, il paraît étonnant que leur absence ait pu lui profiter.

Quant à **la troisième espèce**, la Cour a tenu compte, pour fixer la durée du préavis à 18 mois (pour des relations de 12 et 15 mois), du fait que les victimes de la rupture **réalisaient 90 % de leur chiffre d'affaires** avec l'auteur de ladite rupture qui avait accordé un préavis de 12 mois, ce dernier leur « *imposant des conditions matérielles de stockage et d'informatique rendant impossible la recherche de clients tiers* ». Par ailleurs, a été retenue « *la spécificité de la structure du marché de la*

logistique aux Antilles, notamment son étroitesse ». Il faudra surveiller **si cette tendance à un allongement** de la durée des préavis se confirme.

La soumission au sens de l'article L. 442-6, I, 2° (ancien) du code commerce suppose l'existence d'un rapport de force (Cour d'appel de Paris, 7 avr. 2021, n° 19/13527).

De **nombreux concessionnaires** d'une marque de photocopieurs avaient saisi le tribunal de commerce de Paris pour contester des clauses des contrats les liant à la tête de réseau. Selon eux, **certaines clauses étaient déséquilibrées** au sens de l'article L. 442-6, I, 2° (ancien) du code de commerce (devenu l'article L.442-1, I, 2°) sanctionnant le fait « *de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties* ».

La notion de **soumission** fait l'objet de débats. La jurisprudence avait retenu que la soumission se déduisait de l'absence de **négociations effectives**, c'est-à-dire que toute négociation du contrat ou de certaines de ses clauses avait été refusée à la partie qui l'avait demandée (Com. 20 nov. 2019, n° 18-12.823).

Cependant, depuis quelques décisions, la cour d'appel de Paris semble faire prévaloir **la notion de « rapport de force »** pour caractériser la soumission, laquelle ne pourrait exister sans un **rapport de force déséquilibré**. Il ne serait alors pas nécessaire de prouver que la négociation a été refusée dès lors qu'en raison du rapport de force asymétrique, **la partie « faible » n'aurait pu obtenir** la modification des clauses sollicitée (V. nos Lettres d'actualité n°s 15 et 21 et X. Henry et A. Bricogne, Distribution automobile : revue de la jurisprudence marquante de l'année 2019, AJ contrat, mars 2020, p. 143).

En l'espèce, la cour d'appel **semble confirmer cette approche**. En effet, elle juge que « *la mise en œuvre de l'article L.442-6, I, 2° du code de commerce suppose l'existence d'un rapport de force entre les cocontractants ayant permis à l'un d'eux de soumettre ou de tenter de soumettre son partenaire commercial, lors de la conclusion du contrat, à des obligations manifestement déséquilibrées ; si les contrats d'adhésion ne permettent pas a priori de négociations entre les parties, il incombe néanmoins à la partie qui invoque l'existence d'un déséquilibre significatif de rapporter la preuve qu'elle a été soumise, du fait du rapport de force existant, à des obligations injustifiées et non réciproques* ».

La Cour ajoute que « *le fait pour un concédant [...] d'inscrire une clause qui instaure un déséquilibre manifeste dans les droits et obligations des parties dans un contrat-type qui s'apparente à un contrat d'adhésion et qui est proposé à tous les membres de son réseau, donne à cette clause la portée d'un principe auquel les concessionnaires ne peuvent déroger qu'au terme d'une négociation qui n'est pas souvent à leur portée* ».

Ainsi, la Cour retient « *qu'en insérant les clauses litigieuses ayant pour objet de sanctionner un impayé par la suspension du service sur l'ensemble des contrats, y compris ceux dont les échéances ont été payées dans les conditions générales de vente [...] annexées au contrat de concession, [la tête de réseau] a imposé ou a tenté d'imposer à ses concessionnaires des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties* ». De même, **un délai de 2 jours ouvrés** pour apporter à la tête de réseau tous les éléments nécessaires en cas de contestation d'une créance de cette dernière est manifestement disproportionné.

Validité d'une rupture des relations pour non-respect de la charte éthique du distributeur (Cour d'appel de Paris, 5 mai 2021, n° 19/15680).

Une enseigne de la grande distribution a mis fin à sa relation commerciale avec un fournisseur « *en raison de faits de corruption, en contrariété avec le charte éthique* » de l'enseigne distributeur signée par le fournisseur. L'enseigne reprochait au fournisseur d'avoir offert à son interlocuteur au sein de l'enseigne « *une mallette et une caisse de champagne ainsi qu'il n'est pas contesté, mais encore un voyage tous frais payés avec son épouse à l'Île Maurice [...]* ». L'enseigne refusait également de livrer les commandes en cours. Saisi par le fournisseur, le **juge des référés** ordonnait la poursuite des relations **pendant 24 mois**. **Au fond**, le tribunal de commerce **déboutait le fournisseur** de sa demande au titre de la rupture brutale des relations [article L. 442-6, I, 5° (ancien) du code de commerce] mais **condamnait l'enseigne à des dommages et intérêts** pour ne pas avoir livré les commandes en cours.

De tels faits **justifient** pour la cour d'appel la cessation immédiate des relations. En effet, ils constituent « *outré un manquement à la charte éthique [...] applicable aux fournisseurs depuis 2014 qui exige le refus de tout acte de corruption, prohibant toute rétribution directe ou indirecte de collaborateurs de [...] dont [...] ne pouvait pas ne pas avoir connaissance, mais en tout état de cause des procédés déloyaux [...] de nature à justifier en raison de leur gravité, la rupture immédiate et sans préavis des relations commerciales [...], peu important à cet égard que la preuve d'un dépôt de plainte auprès du procureur de la République ne soit pas suffisamment rapportée [...]* ». Ainsi, **même en l'absence de charte éthique**, la résiliation à effet immédiat aurait été prononcée.

En ce qui concerne **les commandes en cours**, la Cour juge que celles-ci sont nulles. En effet, « *l'existence de manœuvres dolosives en raison des procédés déloyaux utilisés par [le fournisseur] ayant consisté à rétribuer indirectement un collaborateur [de l'enseigne] impliqué dans la relation d'achat ou ayant le pouvoir d'influencer la décision d'achat [...] est établie. Cette erreur provoquée a été déterminante du consentement [de l'enseigne] [...]. Le dol dans la conclusion du contrat est ainsi établi* ». La Cour ajoute que « *ces procédés déloyaux sont constitutifs d'une fraude qui a affecté cette commande* ». La commande en cause et les suivantes **sont donc annulées** et le jugement allouant des dommages et intérêts au fournisseur est infirmé.

On relèvera que **dans un arrêt du 24 mars 2021** (n° 19/15565), la cour d'appel de Paris avait déjà jugé fondée la cessation de relations par un distributeur car son fournisseur n'avait « *malgré des sollicitations répétées, [...] pas mis en place les mesures nécessaires au respect du code éthique, des lois nationales et/ou des conventions de l'OIT [Organisation Internationale du Travail]* ». Ainsi, le distributeur avait « *légitimement perdu confiance dans ce fournisseur, par suite de l'incapacité de celui-ci à intégrer et à assumer les nouvelles normes rendues obligatoires en vertu du code éthique, à juste titre jugées essentielles par [le distributeur]* ».

Compétence de la juridiction administrative pour statuer sur la rupture brutale d'un contrat administratif (Cour de cassation, 1^{ère} civ., 19 mai 2021, n° 19-21.955).

Un prestataire avait réalisé des **prestations** pour le compte de l'établissement public à caractère industriel et commercial

(EPIC) SNCF RESEAU, en exécution de bons de commande soumis aux stipulations du cahier des clauses générales applicables aux marchés de prestations intellectuelles du groupe SNCF. Se plaignant **d'une rupture brutale** de sa relation commerciale par SNCF RESEAU, il saisissait le tribunal de commerce de Paris sur le fondement de l'article L. 442-6, I, 5° (ancien) du code de commerce (devenu l'article L. 442-1, II dudit code) pour obtenir réparation des préjudices subis du fait de la rupture brutale alléguée.

Les demandes concernant la rupture brutale des relations commerciales sont dévolues **exclusivement** à certains tribunaux judiciaires et de commerce **limitativement désignés** par le code de commerce (art. D. 442-2 et D. 442-3) dont le tribunal de commerce de Paris fait partie.

Cependant, les EPIC SNCF RESEAU et SNCF **soulevaient une exception d'incompétence au profit de la juridiction administrative**. Cette exception d'incompétence a été écartée par la cour d'appel. Un pourvoi est formé et la Cour de cassation saisissait le **Tribunal des conflits** qui a rendu un arrêt le 8 février 2021 (n° 4201). Considérant que le contrat comportait des clauses qui, notamment par les prérogatives reconnues à la personne publique contractante dans l'exécution du contrat impliquaient, dans l'intérêt général, qu'il relève **du régime exorbitant des contrats administratifs**, le Tribunal des conflits le qualifie de contrat administratif.

Le litige relevait donc de la juridiction administrative. L'arrêt du Tribunal des conflits s'imposant à toutes les juridictions judiciaires et administratives, l'arrêt de la cour d'appel rejetant l'exception d'incompétence de la SNCF **est cassé sans renvoi**.

Concurrence déloyale

Une association peut être victime de concurrence déloyale (Cour de cassation, com., 12 mai 2021, n° 19-17.942).

Une **association** ayant pour objet d'assurer la défense des droits et des intérêts des locataires sur toutes les questions concernant les problèmes de l'habitat, de l'urbanisme et de l'environnement, **a assigné une autre association** en réparation d'agissements de concurrence déloyale et parasitaire, « *destinés, selon elle, à capter et s'approprier ses militants tout comme ses partenaires et désorganiser l'une de ses fédérations locales* ».

La cour d'appel **avait rejeté l'action de l'association** car celle-ci « *à caractère social et à but non lucratif, qui exerce une activité de défense des intérêts de ses adhérents et des locataires, ne constitue pas, contrairement à ce qu'elle prétend, un opérateur économique au sens du droit de la concurrence* ». **L'arrêt est cassé** car l'action « *en concurrence déloyale, fondée sur l'article 1382, devenu 1240, du code civil, qui implique l'existence d'une faute commise par une personne au préjudice d'une autre, peut être mise en œuvre quel que soit le statut juridique de la victime de la faute alléguée* ».

DROIT DE LA DISTRIBUTION

Application du secret des affaires à une assignation du Ministre de l'économie (Cour d'appel de Paris, 8 avr. 2021, n° 21/05090).

Une enseigne de la grande distribution avait été assignée par le Ministre de l'économie, des finances et de la relance devant le tribunal de commerce de Paris. Celui-ci estimait que cette

enseigne **avait obtenu de fournisseurs des avantages sans contrepartie ou manifestement disproportionnés** au regard de la valeur des contreparties consenties, en violation de l'article L. 442-6 I, 1° (ancien) du code de commerce (devenu l'article L. 442-1, 1° dudit code). Le Ministre, comme les dispositions de l'article L.442-6 (ancien) l'y autorisait, demandait contre l'enseigne, outre la cessation des pratiques et la publication dans des journaux du jugement à intervenir, **une amende civile de plus de 150 millions d'euros**.

L'assignation devait être également **délivrée à une autre société** détenue par l'enseigne à hauteur de 16,6 % et contre laquelle le Ministre demandait une **condamnation solidaire** avec l'enseigne.

Considérant que l'assignation qui lui était délivrée ainsi que les pièces produites à l'appui comportaient **des informations couvertes par le secret des affaires** et que cette assignation allait être délivrée à l'autre société poursuivie, l'enseigne **a saisi en référé** le Président du tribunal de commerce de Paris afin de lui demander de prendre des mesures préventives visant à préserver le secret des affaires. Notamment, l'enseigne proposait que soit **noirci** par endroits le texte de l'assignation devant être délivrée à une société tierce. L'enseigne invoquait **les articles L. 151-1 et suivants** du code de commerce.

En effet, selon l'article L. 151-1, « *Est protégée au titre du secret des affaires toute information répondant aux critères suivants : 1° Elle n'est pas, en elle-même ou dans la configuration et l'assemblage exacts de ses éléments, généralement connue ou aisément accessible pour les personnes familières de ce type d'informations en raison de leur secteur d'activité ; 2° Elle revêt une valeur commerciale, effective ou potentielle, du fait de son caractère secret ; 3° Elle fait l'objet de la part de son détenteur légitime de mesures de protection raisonnables, compte tenu des circonstances, pour en conserver le caractère secret* ». L'enseigne était **déboutée** par le Juge des référés et faisait appel.

La cour d'appel **s'est attachée à vérifier** que les conditions du texte étaient remplies, c'est-à-dire que les informations en cause relevaient bien du secret des affaires. Tel était le cas en l'espèce s'agissant **du nombre de contrats** signés avec les fournisseurs, de **la réduction de prix obtenue** auprès des fournisseurs, des extraits de contrats signés avec ces derniers, du nombre de **services fournis** et leurs coûts moyens, le montant et **la part des ventes réalisées** par différents fournisseurs nommément désignés avec l'enseigne, ... Il en allait de même pour certaines pièces (informations chiffrées et nominatives).

Si les dispositions relatives au secret des affaires interdisent à l'enseigne d'opposer au Ministre et aux enquêteurs ce secret pour refuser de leur communiquer les éléments demandés, « *en revanche, cette disposition ne permet pas au Ministre de transmettre sans aucune contrainte à d'autres parties à la procédure qu'il engage, des secrets qui sont opposables entre ces parties [...]* ». Aussi, « *la protection du secret des affaires dans le respect des droits de la défense impose de ne remettre à la société [assignée aux côtés de l'enseigne] qu'une version expurgée [...] des données confidentielles tant en ce qui concerne l'assignation que les pièces produites à son appui* ».

La Cour **déplore** cependant « *que le ministre qui avait accepté d'attendre la décision de première instance n'a pas cru devoir attendre celle de la cour et qu'il s'est dessaisi de l'assignation en l'adressant par lettre recommandée [...] à la société [assignée aux côtés de l'enseigne] elle-même, de sorte qu'il ne peut plus lui être enjoint de suspendre cette délivrance ou de ne faire délivrer à celle-ci qu'une version expurgée de l'assignation*

et de retenir les pièces ». La Cour **se contente donc de l'engagement** de la société assignée aux côtés de l'enseigne « *de ne pas [en] prendre connaissance [...] dans sa version intégrale pendant le cours de la présente procédure [...]* ».

En conséquence, « *s'il n'est plus possible d'interdire au Ministre de se dessaisir de l'assignation et des pièces telles qu'il les a déjà adressées à la société [assignée aux côtés de l'enseigne], il sera cependant invité à adresser à [celle-ci] une version de l'assignation conforme à la version expurgée [...] et les pièces 'caviardées' [...], aux fins de permettre à cette société de disposer d'une version ne contrevenant pas à la protection du secret des affaires [...]* ».

La Cour rappelle enfin que **les mesures prises en référé sont préventives et provisoires** et qu'il appartiendra au juge du fond (le tribunal de commerce de Paris) de décider des mesures de protection du secret des affaires, notamment pour **concilier le secret avec les droits de la défense de la société assignée** aux côtés de l'enseigne qui peuvent nécessiter pour cette dernière d'avoir accès aux informations en cause.

Nullité d'un contrat de franchise en raison de comptes prévisionnels établis par le franchiseur de nature à induire en erreur le franchisé sur la rentabilité du magasin (Cour de cassation, com., 12 mai 2021, n° 19-17.701).

Un franchiseur avait conclu un **contrat de franchise** avec une société pour l'exploitation, sous sa marque, d'un magasin de vente au détail à Quimper. Moins de trois ans plus tard, le franchisé est mis en **liquidation judiciaire**. Sa demande **d'annulation** du contrat en raison de **comptes prévisionnels** largement **positifs** figurant dans le **document d'information précontractuel** qui doit être remis par le franchiseur au candidat à la franchise 20 jours au moins avant la conclusion du contrat de franchise, conformément à l'article L. 330-3 du code de commerce, avait été rejeté par la cour d'appel.

En effet, pour la Cour d'appel, « *le seul fait [...] de ne pas atteindre les objectifs prévisionnels ne peut suffire à démontrer que les chiffres communiqués par [le franchiseur] ne présentaient pas de caractère sérieux [...]* ».

L'arrêt d'appel est **cassé** car les **résultats** du franchisé « *étaient négatifs de 28 700 euros la première année et de 11 328 euros la deuxième année, inférieurs dans une proportion très importante aux résultats prévisionnels annoncés par [le franchiseur], soit 27 749 euros la première année et 37 657 euros la deuxième année [...]* ». En outre, « *la quasi-totalité des franchisés [...] implantés dans des villes de tailles diverses, avaient eu [...] des résultats faiblement positifs, négatifs, voire lourdement négatifs pour les années considérées [...], ce qui privait de tout caractère sérieux les prévisions communiquées par le franchiseur [...] et était [...] de nature à induire [le franchisé] en erreur sur la rentabilité du magasin concerné [...]* ».

Les **comptes prévisionnels** établis par le franchiseur fondent souvent des demandes de **nullité** des contrats de franchise lorsque l'activité du franchisé se révèle déficitaire et donnent lieu à des décisions variables. Sur cette question, V. notre Lettre d'actualité n° 21 et X. Henry, Contrat de franchise : **L'information précontractuelle fait toujours l'actualité jurisprudentielle**, 16 janvier 2019, <https://www.village-justice.com/articles/contrat-franchise-information-precontractuelle-fait-toujours-actualite,30431.html>