

**REPUBLIQUE FRANCAISE
AU NOM DU PEUPLE FRANÇAIS**

**COUR D'APPEL DE ROUEN
CHAMBRE CIVILE ET COMMERCIALE
ARRÊT DU 29 MARS 2018**

DÉCISION DÉFÉRÉE : 2014 10406. TRIBUNAL DE COMMERCE DE ROUEN du 29
Février 2016

APPELANTS

Monsieur Daniel ...
né le à PARIS (75)
MARSEILLE

Représenté et assistée de Me Jean-Michel BRESSOT de la SELARL BRESSOT &
ASSOCIÉS, avocat au barreau de ROUEN
SARL THETYS
MARSEILLE

Représentée et assistée de Me Jean-Michel BRESSOT de la SELARL BRESSOT &
ASSOCIÉS, avocat au barreau de ROUEN

INTIMÉE

Société AUTOCREA PUBLICITE
MONT SAINT OIGNON

Représentée et assistée de Me Pascale BADINA de la SELARL CABINET BADINA ET
ASSOCIÉS, avocat au barreau de ROUEN substitué par Me CAZES, avocat au barreau de
ROUEN

COMPOSITION DE LA COUR Lors des débats et du délibéré : Madame BRYLINSKI,
Président

Madame BERTOUX, Conseiller

Madame MANTION, Conseiller

GREFFIER LORS DES DÉBATS

Madame BOUDIER, Greffier

DÉBATS

A l'audience publique du 14 Février 2018, où l'affaire a été mise en délibéré au 29 Mars 2018

ARRÊT :

CONTRADICTOIRE

Prononcé publiquement le 29 Mars 2018, par mise à disposition de l'arrêt au greffe de la Cour, les parties en ayant été préalablement avisées dans les conditions prévues au deuxième alinéa de l'article 450 du Code de procédure civile,

signé par Madame BERTOUX, Conseiller, en remplacement du Président empêché et par Madame JEHASSE, Greffier lors du délibéré.

* *

FAITS ET PROCÉDURE

La société Autocrea Publicité développe un concept de communication publicitaire, par impression d'encarts sur sets de table qu'elle diffuse gratuitement dans les restaurants et brasseries partenaires des villes où elle est implantée. Ayant commencé avec succès une exploitation directe à Rouen, Caen, Amiens et Le Havre, elle a décidé de développer son activité sur le territoire français à travers un réseau de commerçants franchisés.

M. Daniel ..., ancien cadre commercial de l'enseigne 'Metro', à la suite de sa visite au salon de la franchise de mars 2012, a demandé à la société Autocrea Publicité de lui transmettre son document d'informations précontractuelles (DIP) prévu par l'article L. 330- 3 du code de commerce.

La société Autocrea Publicité et M. Daniel ... ont conclu, le 9 mai 2012, pour une durée déterminée de cinq ans, deux contrats de franchise pour les villes de Marseille et Aubagne ; ces contrats, outre un droit d'entrée, prévoient une redevance de franchise de 6 % et une redevance de 2 % du chiffre d'affaires mensuel HT, et que la création, la réalisation d'impressions et des livraisons sont effectuées par le franchiseur et facturées au franchisé.

M. Daniel ... a versé les droits d'entrée de 23.920 euros TTC pour la ville de Marseille et de 17.342 euros TTC pour la ville d'Aubagne ; il a suivi les 9, 10 et 11 mai 2012 une formation de 3 jours au siège de la société Autocrea Publicité à Rouen.

Pour l'exercice de son activité il a constitué l'EURLThetys au capital de 1.000euros, dont le siège social a été fixé à son domicile à Marseille.

M. Daniel ..., pour éviter une liquidation judiciaire, a décidé, le 4 mars 2014, la dissolution amiable de la société Thetys, et a soldé des factures de la société Autocrea Publicité pour un montant de 7.244,40 euros.

La société Autocrea Publicité lui réclamant le paiement d'un solde dû de 13.108,36 euros, la mise en place d'un protocole transactionnel pour une somme de 11.000 euros à régler en 20 mensualités de 500 euros, en contrepartie de quoi aucune des parties n'engagerait la responsabilité de l'autre partie pour quelque cause que ce soit et se considérerait intégralement remplie de ses droits a échoué.

Le 24 octobre 2014, la société Autocrea Publicité a demandé à M. Daniel ..., tant en son nom

personnel qu'en qualité de liquidateur amiable de la société Thetys, compte-tenu de la résolution unilatérale des deux contrats de franchise par M. Daniel ..., le paiement des sommes de 12.108,37 euros au titre du solde des forfaits d'impression et de création et de redevances de franchise et de publicité, et celle de 18.808,92 euros représentant le montant total de la pénalité de rupture anticipée des deux contrats de franchise aux torts du franchisé sous le visa de l'article 9.2. des contrats de franchise.

C'est dans ce contexte que M. Daniel ..., agissant tant en sa qualité de liquidateur amiable de la société Thetys qu'à titre personnel, par acte d'huissier en date du 28 octobre 2014, a fait assigner la société Autocrea Publicité devant le tribunal de commerce de Rouen, sous le visa des articles L. 330-1 et suivants du code de commerce, 1134, 1109, 1116, 1184 du code civil, aux fins notamment de voir prononcer la résolution judiciaire des deux contrats de franchise pour vice du consentement et en tout état de cause pour manquement par le franchiseur à ses obligations, et par voie de conséquence la condamnation de la société Autocrea à lui payer la somme principale de 83.386 euros correspondant à son investissement personnel.

La société Autocrea Publicité a formé une demande reconventionnelle en paiement de sommes lui restant dues en exécution des deux contrats, et d'indemnité de résiliation.

Par jugement en date du 29 février 2016, le tribunal de commerce de Rouen a :

- débouté M. Daniel ... intervenant tant en sa qualité de liquidateur de la société Thetys qu'en son nom personnel de la totalité de ses demandes;
- condamné M. Daniel ..., tant en sa qualité de liquidateur de la société Thetys qu'en son nom personnel, à payer à la société Autocrea Publicité la somme de 12.108,37 euros au titre des factures et solde de droit d'entrée que la société Thetys reste devoir à la société Autocrea Publicité au titre de l'exécution des contrats de franchise conclus entre les parties ;
- débouté la société Autocrea Publicité de sa demande de paiement de la somme de 18.808,92 euros à titre d'indemnité de résiliation fautive des contrats de franchise ;
- débouté la société Autocrea Publicité de sa demande de paiement de la somme de 20.000 euros au titre du caractère abusif et vexatoire de la procédure ;
- ordonné l'exécution provisoire ;
- condamné M. Daniel ..., tant en sa qualité de liquidateur de la société Thetys qu'en son nom personnel, à payer la somme de 3.500 euros à la société Autocrea Publicité au titre de l'article 700 du code de procédure civile;
- condamné M. Daniel ..., tant en sa qualité de liquidateur de la société Thetys qu'en son nom personnel aux entiers dépens.

M. Daniel ... et la SARL Thetys en la personne de son liquidateur amiable ont interjeté appel et, aux termes de leurs dernières écritures en date du 5 septembre 2016 auxquelles il convient de se reporter pour l'exposé détaillé des moyens développés, demandent à la cour, sous le visa des articles L.330.1 et suivants du code de commerce, 1134, 1110 et 1116 du code civil, de :

A titre principal,

- réformer le jugement prononcé par le tribunal de commerce le 29 février 2016 ;
- dire recevables et bien fondées les demandes et prétentions de M. Daniel ... agissant tant en son nom personnel qu'en qualité de liquidateur amiable de la société Thetys ;
- dire que la société Autocrea a vicié le consentement de M. Daniel ... lors de la signature des deux contrats de franchise en adoptant un comportement dolosif, en dissimulant des informations essentielles au consentement éclairé du candidat à la franchise, en produisant des informations mensongères sur des éléments substantiels du contrat ;
- dire que la preuve a été rapportée par M. ... de ce que ces dissimulations et mensonges ont été faits sciemment par la société Autocrea pour le pousser à régulariser les contrats de franchise ;
- dire et juger que la preuve a été rapportée du fait que M. Daniel ... n'aurait jamais régularisé les deux contrats de franchise si la société Autocrea n'avait pas vicié son consentement ;
- dire et juger par ailleurs que la société Autocrea a communiqué des informations à M. ... sur la rentabilité de la franchise à créer, totalement surestimés, irréalistes, sans aucune précaution, et sans rapport avec les résultats qu'ils pouvaient espérer ;
- dire et juger que la société Autocrea n'apporte pas la preuve d'une faute de gestion de M. ... pouvant expliquer la distorsion entre les résultats annoncés et les résultats effectivement réalisés ;
- dire et juger que ces informations erronées ont induit en erreur M. ... sur la rentabilité économique de la franchise,
- dire et juger que s'agissant d'un élément substantiel du contrat de franchise, le consentement de M. ... a été vicié;
- dire en tout état de cause que la société Autocrea a manqué à son obligation contractuelle d'assistance du franchisé ;

En conséquence,

- annuler purement et simplement les deux contrats de franchise régularisés par M. ... le 9 mai 2012 ;
- remettre les deux parties dans l'état où elles se trouvaient avant la signature des deux contrats de franchise ;
- condamner la société Autocrea à verser M. Daniel ... la somme de 84.386 euros en remboursement du capital social de la société Thetys, du paiement de ses droits d'entrée et du matériel d'investissement Autocrea et de son compte courant d'associé ;
- condamner la société Autocrea à verser à M. Daniel ... en sa qualité de liquidateur amiable

de la société Thetys, la somme de 7 244.40 euros correspondant au remboursement des factures en souffrance réglées après l'ouverture de la liquidation;

- dire et juger par ailleurs que Mr ... a subi un préjudice distinct dans la mesure où il a été privé d'une rémunération durant les 21 mois d'exercice de la franchise ;

- dire et juger que dans la mesure où la société Autocrea a laissé espérer au franchisé qu'il percevrait à minima une rémunération mensuelle de 3 000 euros, il y a lieu de l'indemniser en conséquence ;

- condamner la société Autocrea à régler à M. ... la somme de 63 000 euros au titre de sa perte de rémunération ;

- débouter la société Autocrea de toutes ses demandes et prétentions tant à l'encontre de M. ... personne physique que de M. ... en sa qualité de mandataire liquidateur de la société Thetys ;

A titre subsidiaire, si la cour confirme la validité des contrats de franchise et déboute M. ... de ses demandes,

- dire et juger que la clause de substitution prévue au contrat de franchise est exclusive de toute solidarité dans la mesure où la personne morale à créer se substitue à la personne physique signataire du contrat ;

- dire que cette clause constitue un engagement de caution déguisé qui ne répond pas aux dispositions des articles 2292 et 1326 du code civil,

- en conséquence, dire et juger que cette clause de solidarité est nulle et de nul effet ;

- rejeter toutes demandes de condamnation formées à l'encontre de M. ... solidairement aux côtés de la société Thetys ;

- dire et juger que la demande d'indemnités formées par la société Autocrea au titre de la résiliation anticipée des contrats de franchise est mal fondée dans la mesure où la cessation d'activité de la société Thetys avait pour origine les difficultés économiques de la société ;

- en conséquence, rejeter purement et simplement la demande indemnitaire;

- dire et juger que la demande d'indemnités formées par la société Autocrea au titre de la procédure abusive est mal fondée ;

- en conséquence, rejeter purement et simplement la demandes indemnitaire;

- condamner la société Autocrea à verser à M. Daniel ..., tant en son nom personnel qu'en qualité de mandataire liquidateur de la société Thetys, la somme 5.000 euros au titre de l'article 700 du code de procédure civile;

- condamner la société Autocrea aux entiers dépens.

La société Autocrea Publicité, aux termes de ses dernières écritures en date du 7 août 2017 auxquelles il convient de se reporter pour l'exposé détaillé des moyens développés, demande à la cour, sous le visa des articles L.330-3 et R.330-1 du code de commerce, 1109, 1116, 1134, 1184, 1200, 1203, 1226, et 1382 (anciens) du code civil, de :

- confirmer le jugement dont appel en toutes ses dispositions;

- par voie de conséquence débouter M. ... intervenant tant en qualité de liquidateur de la société Thetys qu'en son nom personnel, de l'ensemble de ses demandes, fins et conclusions;

- condamner in solidum M. ... intervenant tant en qualité de liquidateur de la société Thetys qu'en son nom personnel, à indemniser la société Autocrea à hauteur de la somme de 7 000 euros au titre de l'article 700 du code de procédure civile et à assumer la charge des entiers dépens en cause d'appel.

DISCUSSION

Sur les vices du consentement,

Au soutien de son appel, et en résumé, M. ... fait valoir que le contrat de franchise doit être déclaré nul sur le fondement du comportement déloyal et dolosif du franchiseur, qui est tenu de fournir au candidat à la franchise des informations sincères qui lui permettent de s'engager en toute connaissance de cause; que l'ensemble des informations contenues dans les publicités et dans le document d'informations précontractuelles (DIP) sont empruntées de mensonges et de dissimulations volontaires de la part de la société Autocrea; qu'elle s'est rendue coupable de publicités mensongères, en incitant des commerçants à devenir franchisé en promettant par voie publicitaire des avantages sans réaliser ses promesses, notamment en termes de résultat annoncé pour l'exploitation d'une ville et deux villes, de rémunération du franchisé; qu'aucun franchisé Autocrea n'a perçu les sommes annoncées; que le document d'information précontractuelle trahit totalement la réalité du réseau; qu'il n'indique pas que 18 agences avaient fermé faute de rentabilité alors que la franchise est présentée comme un succès.

Il souligne que le jugement du tribunal est un copier-coller de ses autres jugements, puisque contrairement à ce qu'il est indiqué, M. ... a produit le budget prévisionnel qu'il a fait établir par son comptable, et ne répond à aucune des démonstrations ni aux jurisprudences produites; que si la Cour de Cassation a pu indiquer en 2010 que la loi Doubin n'impose pas au franchiseur de produire un compte prévisionnel propre au candidat qui envisage d'ouvrir une franchise, en revanche, à partir du moment où le franchiseur produit dans le DIP des chiffres censés lui donner un aperçu du résultat qu'il peut espérer dégager, il doit faire en sorte que les chiffres soient sérieux et réalistes.

Il explique que le contrat de franchise peut être annulé pour dol s'il produit une étude provisionnelle grossièrement surévaluée; que plutôt que de procéder à une pondération entre les résultats des différentes franchises ouvertes à l'époque, Autocrea en a choisi deux qui ne retranscrivent pas la réalité économique de la plupart des franchisés; qu'il avait demandé les coordonnées du franchisé d'Aix en Provence dans un mail du 3 mars 2012 sans jamais avoir obtenu de réponse; qu'Autocrea ne précise pas sur quelle année elle se fonde pour évaluer l'augmentation de son chiffre d'affaire; que les chiffres d'affaires des principales agences varient entre -0.4% et 12.17% et non 16%; qu'Autocrea omet de mentionner l'ensemble des

agences qui ont fermé par manque de rentabilité, qui étaient déjà au nombre de 13 en 2009/2010 et au nombre de 19 en 2010/2011; qu'il n'y a pas 21 implantations mais 11 franchisés qui exploitent 21 villes; qu'il apparaît qu'aucune société qui a exploité une franchise Autocrea n'a pu exister durant les cinq années de vie du contrat de franchise; que trois résiliations ne sont pas expliquées; qu'il résulte de l'ensemble de ce qui précède que la société Autocrea a sciemment omis de donner certaines informations pour pousser M. ... à souscrire les contrats de franchise.

Il fait valoir que le contrat aurait également pu être annulé sur le fondement de l'erreur, ce que la Cour de cassation a déjà pu retenir en matière de contrat de franchise; que le franchiseur est ainsi obligé de produire des prévisions au franchisé pour lui permettre d'apprécier la solvabilité du concept, et que le franchiseur doit comparer ce qui est comparable; que l'erreur sur la rentabilité économique du contrat de franchise est une cause de nullité puisqu'elle touche sur la substance de la chose et n'est donc pas une erreur sur la valeur, la rentabilité économique d'une franchise étant un élément substantiel du contrat, déterminant dans le consentement du franchisé; que M. ... n'a pu réaliser un chiffre d'affaire ne correspondant qu'à la moitié de la prévision la plus basse d'Autocrea et a connu des déficits importants la seconde année pour -25 563 euros alors que le franchiseur lui avait annoncé un bénéfice annuel de 46.520 euros pour une ville; qu'une expérience dans la grande distribution ne saurait prémunir M. ... d'une erreur sur un concept de franchise exercé à titre individuel; qu'il n'est pas besoin d'établir l'existence d'une faute du franchiseur pour retenir l'erreur; que le manque de précaution et de réalisme dans les chiffres suffit.

Pour l'essentiel, la société Autocrea réplique qu'aucun vice du consentement ne peut être retenu en l'espèce, puisqu'elle a respecté le périmètre des obligations précontractuelles d'information mises à sa charge, les éléments fournis ne correspondant pas à des prévisions d'activité; que les chiffres présentés sont exacts.; qu'aucune manoeuvre dolosive ne peut être établie, la baisse de chiffre d'affaire d'Autocrea étant due à la perte d'un gros donneur d'ordre, et que sur la période 2009-2012, le chiffre d'affaire était en augmentation; que la vitalité du concept ne saurait être mise en cause, notamment au regard des propos tenus par pas moins de 80 chefs d'entreprises et de son prix en tant que lauréats du concours 2011 des espoirs réseaux européens de partenariats et de franchise.

Elle fait valoir que la chronologie des échanges contredit l'existence de prétendues pressions du franchiseur avant la conclusion des contrats de franchise; que c'est de sa propre initiative que le franchisé a souhaité pouvoir exploiter le concept Autocrea et bénéficier d'un délai de réflexion suffisant; que M. ... n'a contacté aucun expert comptable pour mettre en place son compte d'exploitation prévisionnel comme le lui conseillait d'ailleurs le DIP, ni contacté les franchisés du réseau; que les chiffres présentés correspondent à la propre exploitation par la SARL Autocrea du concept Autocrea sur des territoires géographiques; qu'il est clairement exposé dans le DIP que l'augmentation du chiffre d'affaire concerne ses quatre principales éditions; que de nombreux franchisés ont réalisé très régulièrement des chiffres d'affaires mensuels correspondant à ceux exposés dans le DIP.

Elle explique que les contrats de franchise pour les villes de Lyon et Saint-Etienne ont été résiliés car le franchisé avait pris un emploi salarié sans en avertir le franchiseur et a été condamné au paiement de la somme de 32 947,46 euros au titre de la résiliation fautive par le tribunal de commerce de Rouen; que les contrats de messieurs ..., ..., et Vanloo ont été résiliés pour manquements caractérisés à leurs obligations contractuelles.

Elle objecte que le dol ne se présume pas et doit être prouvé, ce que ne parvient pas à faire M. ... qui se contente simplement d'affirmation; qu'il ne peut pas non plus invoquer une erreur sur la valeur; que l'erreur sur la valeur de l'objet du contrat ne constitue pas une cause de nullité de la convention; que l'erreur sur la rentabilité économique de l'opération ne constitue par une erreur sur la substance; que de plus, M. ... dispose d'une solide formation économique et d'une expérience substantielle dans le domaine commercial et la direction d'équipe, complétée par une bonne connaissance de la restauration, de sorte que si l'erreur alléguée par M. ... était avérée, elle serait parfaitement inexcusable au regard de son profil vanté; que le contexte économique, le manque d'implication en embauchant une salariée, et le non-respect du savoir faire qui lui a été transmis expliquent les difficultés rencontrées par M.

Sur le dol

Le dol suppose pour celui qui l'invoque, d'établir le caractère intentionnel de la manoeuvre et que l'erreur ainsi provoquée ait été déterminante de son consentement. Il peut être constitué par le silence d'une partie dissimulant à son cocontractant un fait qui, s'il avait été connu de lui, l'aurait empêché de contracter.

Le manquement à une obligation pré-contractuelle d'information ne peut suffire à caractériser le dol par réticence, il doit s'y ajouter le caractère intentionnel de ce manquement et une erreur déterminante provoquée par celui-ci.

Il n'est pas contesté que le Bureau de vérification de la publicité a élaboré une recommandation dans laquelle il précise les règles à suivre pour la publicité des opérations de franchise et indique notamment que 'toute référence à un gain doit obligatoirement préciser s'il est garanti ou optionnel, sa nature et son importance', ni que, selon le code de déontologie européen de la franchise, la publicité pour le recrutement des franchisés doit être dépourvue de toute ambiguïté ou d'informations trompeuses. Tout document faisant apparaître directement ou indirectement des résultats financiers prévisionnels du franchisé devra être objectif et vérifiable.

En l'espèce, pour justifier de l'existence de publicité mensongère de la part d'Autocrea, l'appelant produit la présentation du site internet de celle-ci (pièce 1), le document d'information précontractuelle, des publicités parues dans des revues spécialisées et notamment une interview publiée dans la revue 'idées job' (pièce 15) dans laquelle le créateur d'Autocrea affirme 'En gros, un franchisé touche en net environ 3.000 à 3.500 euros, le restant perçu étant pour ses cotisations personnelles et ses frais'.

La présentation du site internet de la société Autocréa (pièce n°1), si elle fait état parmi les atouts d'un faible investissement, d'un retour sur investissement en - d'un an, d'une rentabilité élevée, ne contient aucune référence à un gain, et ne fait pas apparaître directement ou indirectement des résultats financiers prévisionnels du franchisé.

Les publicités visées sont parues en juin 2012 ou en 2013, soit postérieurement à la signature des contrats de franchise en mai 2012 de sorte que leur contenu ne peut avoir poussé le candidat à la franchise à leur signature.

Il est constant que cette interview est parue en avril 2012 et que M. ... a posé sa candidature le

13 avril 2012.

Cependant, elle ne peut à elle seule caractériser un comportement frauduleux de la part de la société Autocrea dès lors que le candidat à la franchise normalement diligent est tenu de se renseigner sur l'opportunité de signer ou non un contrat de franchise, que M. ... avait ainsi la possibilité de contacter les autres franchisés du réseau dont les coordonnées figuraient dans le DIP et de se renseigner sur les chiffres présentés.

Au surplus, au regard de la proximité des dates de parution de l'interview et de la candidature de M. ..., il n'est pas établi que cette affirmation ait été déterminante de son consentement de sorte que le dol ne peut être caractérisé.

L'article L.330-3 du code de commerce dispose que 'Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité, est tenue, préalablement à la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des deux parties, fournir à l'autre partie un document donnant des informations sincères qui lui permette de s'engager en connaissance de cause.

Ce document dont le contenu est fixé par décret, précise notamment l'ancienneté et l'expérience de l'entreprise, l'état et les perspectives de développement du marché concerné, l'importance du réseau d'exploitants, la durée, les conditions de renouvellement, de résiliation et de cession du contrat ainsi que le champ des exclusivités.

Lorsque le versement d'une somme est exigé préalablement à la signature du contrat mentionné ci-dessus, notamment pour obtenir la réservation d'une zone, les prestations assurées en contrepartie de cette somme sont précisées par écrit, ainsi que les obligations réciproques des parties en cas de dédit.

Le document prévu au premier alinéa ainsi que le projet de contrat sont communiqués vingt jours minimum avant la signature du contrat, ou, le cas échéant, avant le versement de la somme mentionnée à l'alinéa précédent.'

L'article R.330-1 du même code prévoit : 'Le document prévu au premier alinéa 1 de l'article L.330-3 contient les informations suivantes :

...4° La date de la création de l'entreprise avec un rappel des principales étapes de son évolution, y compris celle du réseau d'exploitants, s'il y a lieu, ainsi que toutes indications permettant d'apprécier l'expérience professionnelle acquise par l'exploitant ou par les dirigeants.

Les informations mentionnées à l'alinéa précédent peuvent ne porter que sur les cinq dernières années qui précèdent celle de la remise du document. Elles doivent être complétées par une présentation de l'état général et local du marché des produits ou services devant faire l'objet du contrat et des perspectives de développement de ce marché.

' Doivent être annexés à cette partie du document les comptes annuels des deux derniers exercices...

5° Une présentation du réseau d'exploitants qui comporte :

a) la liste des entreprises qui en font partie avec l'indication pour chacune d'elle du mode d'exploitation convenu;

b) L'adresse des entreprises établies en France avec lesquelles la personne qui propose le contrat est liée par des contrats de même nature que celui dont la conclusion est envisagée; la date de conclusion ou de renouvellement de ces contrats est précisée;

...

c) Le nombre d'entreprises qui, étant liées au réseau par des contrats de même nature que celui dont la conclusion est envisagée, ont cessé de faire partie du réseau au cours de l'année précédant celle de la délivrance du document. Le document précise si le contrat est venu à expiration ou s'il a été résilié ou annulé;

...

Le document précise, en outre, la nature et le montant des dépenses et investissements spécifiques à l'enseigne ou à la marque que la personne destinataire du projet de contrat engage avant de commencer l'exploitation.'

En l'espèce, les appelants reprochent à ce document de contenir une présentation mensongère ayant vicié le consentement de M. ... en ce qui concerne :

- le développement de la franchise (page 14)

- le compte d'exploitation (page 16)

- l'entreprise et son marché (page 18)

- la liste des implantations En ce qui concerne le développement de la franchise, le contenu du DIP est critiqué en ce qu'il présente la franchise ainsi qu'il suit : 'Fort de son succès, Henry ... a décidé en 2009 de continuer son développement par le biais de la franchise afin de démultiplier le nombre d'implantations et satisfaire ainsi plus rapidement la demande des principaux annonceurs nationaux grâce à une couverture maximale du territoire français.' Pour les appelants, en lisant de tels propos, M. ... n'a pu que penser au succès à 100% du concept ainsi qu'à une demande des clients pour étendre ce concept au territoire national. Il déplore que ce DIP ne mentionne pas que si la société Autocréa exploitait 9 agences en direct en 2009, 18 autres agences avaient fermé faute de rentabilité en 2008, 2009, 2010, 2013. Les appelants dressent un tableau des succursales exploitées directement par Autocréa et qui ont fini par fermer avant d'être proposées en franchise' et précisent que les chiffres d'affaires ont été identiques à ceux réalisés par les franchisés. Ils s'étonnent qu'Autocréa puisse parler de succès alors qu'elle a fermé deux fois plus d'agences qu'elle n'en a ouvert avec succès. Pour les appelants, il est évident que si M. ... avait été informé de ces 18 fermetures, il n'aurait pas manqué d'interroger le franchiseur sur les raisons de cet échec et n'aurait pas pris le risque de s'engager.

Le DIP énonce au paragraphe 5 - 5.3 les implantations prioritaires souhaitées, parmi lesquelles figurent effectivement 9 des 18 agences mentionnées par les appelants comme ayant été fermées faute de rentabilité.

Certes la SARL Autocréa, dans le cadre de la présentation de l'entreprise, se devait de mentionner dans son DIP, en 2012, le fait qu'outre les agences exploitées encore en propre, elle avait également exploité en propre certaines des agences qu'elle avait fermées ou s'apprêter à fermer envisageant de les exploiter en franchise;

pour autant si au vu du tableau mentionnant la variation des ventes entre 2008 et 2014 (pièce 67 de l'intimée), il est fait état d'une baisse des ventes dans les villes citées par les appelants, cet élément ne suffit pas pour considérer qu'une exploitation sous la forme d'une franchise n'y était pas rentable, et partant à caractériser une volonté pour l'intimée de transférer à des franchisés une activité déficitaire, la gestion en franchise par un entrepreneur indépendant, ayant connaissance du marché sur son territoire, s'avérant plus efficace qu'une gestion en direct à distance dans des régions éloignées du siège de la SARL Autocréa, ce d'autant moins qu'il ressort des pièces versées aux débats (pièce 67 et 68) que certaines agences, comme celle du Mans ou de Nantes, ont fermé alors que leurs chiffres d'affaires étaient en augmentation et que le chiffre d'affaire généré par l'activité sets de tables publicitaires sur les villes exploitées en propre par Autocrea a été en constante augmentation depuis 2009 et les membres du réseau ont réalisé un chiffre d'affaire mensuel moyen de 117 532 euros pour l'année 2013 (pièce 20).

S'agissant de la remise de comptes d'exploitation prévisionnels celle-ci n'est pas imposée par les articles L. 330-3 et R. 330-1 du Code de commerce, mais ceux-ci doivent lorsqu'ils sont communiqués, présenter un caractère sérieux.

En l'espèce, figurent au paragraphe 3.4 'Compte d'exploitation' du DIP, les comptes d'exploitation 2011 de Rouen, Caen, Le Havre, Dieppe, Strasbourg et Bastia dans la configuration d'une activité franchisée. Il est indiqué que 'en conséquence, ils ne sont donnés qu'à titre d'information qui ne sauraient engager le franchiseur dans la mesure où leur réalisation dépend avant tout de la capacité du franchisé à appliquer le savoir-faire enseigné par le franchiseur et à être actif dans ses actions de prospection et de vente. A partir de ces éléments, le franchisé doit réaliser son propre compte d'exploitation prévisionnel'.

Pour l'établissement de ces comptes d'exploitation, la société Autocrea est partie du chiffre d'affaire hors taxe pour l'année 2011 des six agences exploitées en propre, duquel elle a déduit, en sus des charges supportées quel que soit le mode d'exploitation, en propre ou en franchise, des charges liées à la franchise, soit la redevance de franchise à hauteur de 6% du chiffre d'affaire et la redevance publicité à hauteur de 2% du chiffre d'affaire et ce en application du contrat de franchise.

Elle a ainsi annoncé une moyenne en terme de résultat de 107.642 euros pour Rouen, 42.909 euros pour Caen, 42.297 euros pour Le Havre, 40.514 euros pour Dieppe, 27.380 euros pour Strasbourg (sur 11 mois d'exploitation) et 32 235 euros pour Bastia (sur 9 mois d'exploitation).

Ces éléments comptables reposent sur des résultats, certes donnés à titre indicatif mais effectivement réalisés, ce qui n'est pas contesté, et prennent en compte les frais attachés à l'exploitation sous forme de franchise, sont donc des informations sincères et fidèles, de sorte qu'ils peuvent s'analyser comme des prévisions sérieuses et réalistes pour un candidat à la franchise, qui était informé qu'il devait lui-même réaliser son propre compte d'exploitation prévisionnel, étant précisé que le franchiseur n'est pas tenu de fournir au candidat à la franchise une étude du marché local ou de lui fournir un prévisionnel d'activité de l'entreprise

en projet.

La sincérité de cette présentation n'est pas réellement critiquable en ce qu'elle se fonde en partie, sur les comptes d'agences et non uniquement de franchisés puisque la société Autocrea disposait seulement en février 2012 d'un recul d'un peu plus d'une année, ses plus anciennes agences franchisées ayant été créées en juillet 2010, étant observé que les résultats des agences et franchises pour l'année entière 2012, 2013 et 2014 versés aux débats par les appelants qui sont postérieurs aux contrats de franchise ne peuvent servir à démontrer l'existence de manoeuvres dolosives dans les informations communiquées dans le DIP pour inciter M. ... à contracter.

Concernant les agences exploitées en propre par le franchiseur fermées, comme indiqué ci-avant, la baisse de leur chiffre d'affaires ne suffit pas pour considérer qu'une exploitation sous la forme d'une franchise n'y était pas rentable, et partant à caractériser une volonté pour l'intimée de transférer à des franchisés une activité déficitaire, la gestion en franchise par un entrepreneur indépendant, ayant connaissance du marché sur son territoire, s'avérant plus efficace qu'une gestion en direct à distance dans des régions éloignées du siège de la SARL Autocrea, de sorte que l'omission de la prise en compte de ces chiffres d'affaires ne revêt pas un caractère dolosif.

Si selon M. ..., les franchises auraient réalisé des chiffres d'affaires en moyenne de 41.319 euros en 2012, selon qu'il soit ou non tenu compte des congés été dans le tableau récapitulatif des chiffres d'affaires mensuels du réseau (pièce 19), soit moitié moins que les chiffres annoncés, le DIP mentionne un chiffre d'affaire annuel allant de 191.371 euros, agence de Rouen (deux éditions) pour un résultat en exploitation en franchise de 107.642 euros à un chiffre d'affaire de 63.359 euros pour un résultat en exploitation en franchise de 27.380 euros agence de Strasbourg (sur 11 mois d'exploitation).

Si M. ... a bien établi un budget prévisionnel postulant un chiffre d'affaire de 32.500 euros, il ne peut raisonnablement faire valoir qu'il ne s'est pas versé de salaire alors qu'il a lui-même décidé d'engager une salariée.

Si le paragraphe 4.1 du DIP annonce une augmentation moyenne du chiffre d'affaire de 16% uniquement en ce qui concerne ses quatre principales éditions et sans aucune précision concernant les dates, l'annexe 3 comportant les comptes annuels des deux derniers exercices conformément aux dispositions de l'article R.330-1 du code de commerce, permettait au franchisé par simple comparaison de se rendre compte que le chiffre d'affaire net était effectivement en augmentation.

Par ailleurs, l'augmentation de 16 % annoncée par Autocrea est corroborée par le tableau des ventes de sets de l'année 2010 par rapport à l'année 2011 puisque le chiffre d'affaires passe de 507.462 euros en 2010 à 589.644 euros en 2011 soit une augmentation de 16,20% et à 660 674 en 2012 soit une augmentation de 12,4 %.

Aucun élément chiffré ne permet d'établir que la reprise d'activité d'Autocrea à partir de 2009 serait dû au développement du concept de franchise.

Si, en ce qui concerne la présentation du réseau de franchise, le paragraphe 5 du DIP annonce l'existence de 11 franchises exploitant 21 villes alors qu'il apparaît que certaines villes mentionnées comme Chambéry, Antibes, Saint Germain en Laye, Lille, Saint-Lo, Avranches

et Valenciennes, n'étaient pas exploitées en février 2012, le DIP contenait également une liste des coordonnées de l'ensemble des franchisés, répondant ainsi à son obligation légale d'information. Le franchisé normalement diligent est également tenu de se renseigner, M. ... avait la possibilité de contacter lui-même les membres du réseau, il ne justifie pas d'une telle démarche. A cet égard, M. ... ne peut valablement faire valoir que la société Autocrea ne lui aurait pas communiqué les coordonnées du franchisé d'Aix en Provence alors qu'elles figurent à l'annexe 9 du DIP.

Par ailleurs, outre le fait que la SARL Autocrea n'était pas tenue d'indiquer les raisons de la résiliation de trois contrats, force est de constater que sur 11 agences existants, seuls trois contrats ont été résiliés, peu important le fait qu'un même franchisé soit titulaire de deux contrats de franchise sur deux villes différentes.

Au vu de l'ensemble de ces éléments, M. ... était donc éclairé sur la solvabilité du concept lui permettant de s'engager en connaissance de cause.

En conséquence, il n'est pas démontré qu'Autocrea aurait agi de manière dolosive dans le cadre de la délivrance des informations pré-contractuelles en omettant sciemment ou en déformant certaines d'entre elles pour donner une image faussée du réseau et de son évolution qui aurait pu vicier le consentement de M. ... et le pousser à contracter.

Enfin, si M. ... produit des attestations d'anciens franchisés aux termes desquels il est notamment indiqué que M. ... aurait certifié à Mme ... qu'elle gagnerait 3.000 euros par mois net alors qu'elle n'a jamais pu se fournir un salaire, M. ... n'affirme pas que M. ... lui aurait tenu les mêmes propos, de sorte qu'aucun mensonge constitutif d'un dol ne saurait être caractérisé.

Faute de rapporter la preuve de manoeuvres dolosives de la part de la SARL Autocrea pour amener M. ... à souscrire les contrats de franchise, M. Daniel ..., agissant tant en sa qualité de liquidateur amiable de la SARL Thetys qu'en son nom personnel, doivent être déboutés de leur demande d'annulation des contrats de franchise de ce chef.

Sur l'erreur

L'article 1110 du code civil dispose que 'l'erreur n'est une cause de nullité de la convention que lorsqu'elle tombe sur la substance même de la chose qui en est l'objet. Elle n'est point une cause de nullité, lorsqu'elle ne tombe que sur la personne avec laquelle on a intention de contracter, à moins que la considération de cette personne ne soit la cause principale de la convention'.

M. ... explique qu'il a décidé de s'engager dans les contrats de franchise, au regard non seulement du concept proposé par la société Autocrea mais aussi de la rentabilité annoncée de ce concept par le franchiseur; qu'il lui avait été annoncé un résultat net de 46.520 euros pour l'exploitation d'une ville et 83.753 euros pour deux villes; que cette rentabilité annoncée n'a jamais existé alors qu'elle constituait un élément substantiel du contrat; que la société Autocrea l'aurait induit en erreur sur la rentabilité économique de la franchise à créer en assimilant une agence exploitée depuis de nombreuses années en directe à une franchise créée ex nihilo sans historique.

En l'espèce, le DIP explique clairement que les comptes d'exploitation présentés au

paragraphe 3.4 hormis pour les villes de Strasbourg et Bastia, ne correspondent pas à des comptes d'exploitation des agences exploitées en franchise mais des comptes d'exploitation des implantations en propre configurées en franchise, à titre indicatif, à partir desquels le candidat à la franchise doit établir son propre compte prévisionnel, de sorte qu'il ne peut donc s'agir de comptes d'exploitation données à titre prévisionnel.

Comme cela a été retenu ci-avant, il ne peut être valablement reproché à la société Autocrea de comparer ce qui n'est pas comparable en se fondant sur des comptes d'exploitation d'agences dans la configuration d'une activité de franchise plutôt que de présenter uniquement les comptes des agences franchisées alors que les plus anciennes créées en juillet 2010 n'avaient qu'un an et demi d'existence. Sur les six comptes présentés deux proviennent d'agences franchisées pour Strasbourg et Bastia. Les chiffres d'affaires présentés sont réels de sorte qu'il ne peut être reproché à la société Autocrea d'avoir produit des comptes qui ne seraient pas sérieux ou irréalistes.

Le simple fait que les prévisions ne soient pas atteintes ne suffit pas à caractériser une erreur sur la rentabilité économique de la franchise puisqu'il faut tenir compte de la marge habituelle d'erreur en la matière et de la possible défaillance dans la gestion de l'entreprise par le franchisé.

Il ne peut être utilement fait état de la fermeture de 11 sociétés pour démontrer que M. ... a été induit en erreur dès lors que les procédures de liquidation judiciaire concernant ces sociétés ont été ouvertes postérieurement à la signature des contrats de franchise par M. ... et que la société Autocrea fait état de chiffres d'affaires mensuels d'une moyenne de 5.021 euros en 2012 et 4.740 euros en 2013 pour plusieurs de ses franchisés (pièces 19 et 20) de sorte que rien ne permet de considérer que le concept ne serait pas rentable et que M. ... aurait été induit en erreur sur une qualité substantielle du contrat que constituait la rentabilité économique de la franchise.

Il ressort du contenu du DIP que M. ... ne pouvait pas ignorer qu'il s'agissait d'un jeune réseau de franchise de deux années à peine, que les chiffres communiqués ne constituaient pas des comptes d'exploitation donnés à titre prévisionnel qu'il devait lui-même établir, de sorte que les informations communiquées étaient suffisamment précises quant à leur portée pour que M. ... ne soit pas induit en erreur sur la viabilité du concept avant de la proposer en franchise, mais aussi sur la rentabilité économique de la franchise à créer.

En conséquence, M. ... doit également être débouté de sa demande d'annulation des contrats de franchise sur le fondement de l'erreur.

Sur l'absence de faute du franchisé et les manquements du franchiseur à son obligation contractuelle d'assistance.

M. ... fait valoir qu'il n'a commis aucune faute de nature à exonérer Autocrea de sa responsabilité, puisqu'au contraire, les éléments de faits apportent la preuve d'un défaut d'assistance; que la liste des brasseries prêtes à distribuer les sets de table n'était pas à jour; que le book de lancement censé permettre aux franchisés de prospecter les clients est totalement sommaire; qu'aucune aide concrète n'a été donnée aux franchisés comme en témoigne plusieurs attestations d'anciens franchisés.

Il objecte qu'au regard du nombre important d'agences qui ont fermé, il est légitime de

s'interroger sur l'existence du savoir-faire d'Autocrea ou de son absence de capacité à transmettre effectivement celui-ci; que les conseils de Mme ... sont généraux, inutiles et peu convaincants pour correspondre à une réelle méthode.

Il soutient qu'aucune faute ne peut lui être reprochée dans la mesure où il a établi un budget prévisionnel plus que raisonnable, ne s'est pas versé de salaire et n'a procédé à aucune dépense somptuaire pouvant être assimilée à une faute de gestion.

La société Autocrea réplique qu'elle n'a pas manqué à ses obligations contractuelles puisque ce motif a été évoqué pour la première fois devant le tribunal de commerce; que M. ... ne démontre pas en quoi Autocrea n'aurait pas parfaitement exécuté ses obligations; que les formations convenues ont été dispensées.

Elle soutient que M. ... n'établit pas les restaurants référencés qui lui auraient opposé une fin de non-recevoir, sachant que ces refus auraient également pu être imputables à une mauvaise application par le franchisé de l'argumentaire de vente élaboré par le franchiseur; que Mme ..., animatrice du réseau franchisé d'Autocrea s'est déplacée une journée complète à Marseille avec M. ... afin de lui apporter un support commercial pour dynamiser ses rendez-vous; que prévenu trois mois à l'avance de cette venue, il n'a pu organiser que deux rendez-vous; que cela fut l'occasion de constater que M. ... ne respectait pas la méthode; qu'elle lui a signalé à plusieurs reprises des annonceurs potentiels sur le secteur de Marseille; que le franchiseur est lui même intervenu pour mettre en avant M. ... auprès d'annonceurs.

Elle fait valoir que le franchisé était libre de choisir le prix de vente des encarts publicitaires conformément aux dispositions de l'article 5.4.5 des contrats de franchise; que conformément aux dispositions contractuelles, une campagne publicitaire était régulièrement réalisée via le magazine intitulée Autocrea news, ainsi que par la réservation d'espaces publicitaires dans des revues nationales; qu'Autocrea publicité a accepté de financer par le biais de redevance de publicité l'adhésion de M. ... à un club de services de dimension régionale regroupant des agences de communication et des annonceurs.

Il ne peut y avoir contrat de franchise que si le franchiseur possède et met à la disposition du franchisé un savoir-faire propre, original ou substantiel.

En l'espèce, l'expérience accumulée par le franchiseur pendant les dix années qui ont précédé le lancement par la société Autocréa de la franchise Autocréa, dans la communication publicitaires reposant sur les notions de Wait marketing au moyen de sets de tables vecteur de diffusion de messages de publicitaires à l'attention des consommateurs pendant leur délai d'attente dans les brasseries et restaurants de la région normande, constituent un savoir-faire propre, suffisamment substantiel et original pour faire l'objet d'un contrat de franchise.

M. ... reproche un manquement de la société Autocréa à ses obligations contractuelles à son égard. Il lui appartient en conséquence de le caractériser dans ses rapports avec la société Autocréa de sorte que l'insatisfaction exprimée par les autres franchisés, les défaillances reprochées par ces derniers au franchiseur, leurs difficultés économiques sans qu'aucune solution ne leur soit apportée par le franchiseur, les mensonges déplorés ne suffisent pas à caractériser les manquements de la société Autocréa à son égard.

Les contrats de franchise stipulent à leurs articles 4.3.1 l'organisation d'une formation initiale au profit du franchisé ayant pour objet de lui enseigner les techniques de prospection, l'argumentaire commercial à développer pour la vente des espaces publicitaires, les modalités de création de campagnes publicitaires pour les sets de table conformément aux normes Autocrea, d'une durée de 5 jours dont la première partie se déroule au siège d'Autocrea puis la seconde partie dans la ville développée par le franchisé.

L'article 4.4 stipule par ailleurs une assistance, dans le cadre du lancement de l'activité, afin de favoriser celle-ci, 'dans la prospection téléphonique des brasseries et/ou restaurants de son territoire exclusif pendant la première semaine à compter de la date de démarrage de son activité.'

M. ... reproche à Autocréa, en premier lieu, un manquement à son obligation d'assistance à l'issue de la période de formation initiale de 3 jours au siège de la société Autocréa, et dont il s'est dit satisfait.

Il n'est par ailleurs pas contesté qu'une formation sur deux jours s'est déroulée en janvier 2013 et que la salariée embauchée par M. ... y a participé, sans qu'aucune critique ne soit également formulée par M.

Il est également reproché à la société Autocrea d'avoir fourni une liste des brasseries prêtes à distribuer les sets de table qui n'aurait pas été à jour.

Toutefois, M. ... ne verse aucune justification au soutien de cette allégation.

Par ailleurs, il résulte des pièces produites par la SARL Autocréa qu'elle s'est préoccupé du sort de son franchisé.

En effet, un courriel envoyé par la société Autocrea à M. ..., le 03 avril 2012, porte sur l'avancée de ses démarches concernant la conclusion des contrats. Il restera sans réponse de la part de ce dernier.

Le 20 septembre 2013, Mme Olivia ..., animatrice du réseau s'est déplacée à Marseille afin de prodiguer des conseils et dynamiser les rendez-vous prospection clientèle. A cette fin, M. ... devait organiser un maximum de rendez-vous pour cette journée mais n'en a décroché qu'un seul, ce qui interroge sur l'implication de ce dernier.

A la suite de cette journée, un échange de mail révèle que M. ... ne respectait pas certains points de la méthode commerciale mise au point par Autocrea.

A plusieurs reprises, la société Autocrea a indiqué à son franchisé des annonceurs potentiels sur la région de Marseille comme en témoignent différents courriels envoyés entre le 28 septembre 2012 et le 18 février 2014. Aucun élément ne permet d'établir que M. ... a effectivement contacté ces clients potentiels.

En ce qui concerne les grilles tarifaires, il ressort de l'article 5.4.5 du contrat que le franchisé détermine librement le prix de réservation mensuelle des encarts publicitaires sur le set de table, la société Autocréa communiquant régulièrement au franchisé, dans le cadre de son assistance, des prix maxima conseillés pour les services offerts.

Il n'est pas justifié par M. ... de ce que la société Autocréa lui aurait imposé des grilles tarifaires inattractives pour la région l'intéressant. Au contraire les échanges de mails entre M. ... et M. ... attestent que celle-ci l'incitait simplement à ne pas baisser les prix.

Enfin, il est également reproché à la SARL Autocréa de ne pas avoir réalisé de campagnes publicitaires en dépit de la collecte des redevances de publicité telles que prévues aux articles 5.7.4. des contrats de franchise.

Or, la SARL Autocréa justifie de campagnes publicitaires nationales par la diffusion trimestrielle du magazine intitulé 'Auocrea News' qui profite aussi bien au franchiseur qu'aux franchisés, M. ... apparaissant dans l'édition de décembre 2012. La publicité au profit des franchisés est également assurée par la réservation d'espaces publicitaires dans la revue LSA.

Il est établi qu'Autocrea a également financé par le biais de la redevance de publicité l'adhésion de M. ... à un club de services de dimension régionale regroupant des agences de communication et des annonceurs dont la cotisation était de 300 euros pour l'année de sorte qu'il ne peut lui être reproché que les campagnes publicitaires engagées avaient pour unique but d'attirer de nouveaux candidats à la franchise, plutôt que de convaincre des clients potentiels.

En conséquence, il n'est pas établi par M. ... que la société Autocrea aurait un savoir faire de mauvaise qualité, pas plus qu'une mauvaise transmission de son savoir-faire, ou un défaut d'assistance à un quelconque moment de l'exécution du contrat, et qui seraient constitutifs de manquements du franchiseur à ses obligations contractuelles.

Pour l'ensemble de ces motifs, il convient de débouter M. Daniel ... intervenant tant es-qualités de liquidateur amiable de la SARL Thétys qu'en son nom personnel de sa demande en nullité des deux contrats de franchise régularisés par M. ..., de ses demandes subséquentes en remboursement de la redevance d'assistance et de formation pour un montant de 23.920 euros, du droit d'entrée pour la ville d'Aubagne pour un montant de 17.342 euros, de l'apport en compte en compte courant d'associé pour un montant de 42.724 euros, du capital social de la société Thetys d'un montant de 1.000 euros en remboursement du capital social de la société Thetys, soit un total de 84.986 euros, outre le paiement de la somme de 7. 244,40 euros en remboursement de deux factures de facture en qualité de liquidateur amiable de la société Thetys et de frais supplémentaires en suite de l'ouverture de la liquidation judiciaire, et de sa demande de dommages et intérêts en réparation du préjudice évalué à la somme de 63 000 euros et correspondant à l'absence de rémunération pour la période du 1 juin 2012 au 4 mars 2014, date de la dissolution de la société, soit 21 mois x 3.000 euros.

Sur la demande de condamnation solidaire de M. ...

A titre subsidiaire, M. ... soutient que si la Cour confirme le jugement, elle devra néanmoins déclarer comme non valable la clause de solidarité prévue à l'article 1 du contrat de franchise puisqu'elle détourne les règles de l'engagement de caution personnelle et solidaire du gérant de la société et abouti à ce que M. ... souffre d'une solidarité avec la société à créer.

Il fait valoir que la demande fondée sur l'indemnité de résiliation doit être rejetée puisqu'il n'y a aucune preuve de manquements de la part de la société Thetys ou de son gérant; que la liquidation judiciaire de l'ensemble du réseau de franchise ne relève pas de responsabilité de

M.

La société Autocrea fait valoir que M. ... est codébiteur solidaire à l'égard de la société Autocrea conformément aux dispositions des contrats, ce qui n'est pas un cautionnement, de sorte que c'est à bon droit que les juges de première instance ont condamné M. ... à payer la somme de 12.108,37 euros au titre des factures que le franchisé restait devoir.

Elle souligne que la décision de rompre unilatéralement et de manière anticipée a privé Autocrea de la perception de redevances de franchise et de publicité, et est susceptible de porter atteinte à l'image de son réseau. Les premiers juges ont reconnu à bon droit le bien fondé de la résiliation des deux contrats imputable à la faute exclusive du franchisé, mais usant de leur pouvoir modérateur, ils ont écarté le jeu de la clause pénale invoquée par Autocrea à hauteur de 18 808,92 euros et l'ont déboutée de sa demande d'indemnité à l'égard de M. ..., intervenant es-qualités de liquidateur de la société Thétys qu'en son nom personnel. Autocrea n'a pas entendu former d'appel incident concernant les demandes dont elle a été déboutée et acquiesce au jugement entrepris.

L'article 1200 ancien du code civil invoqué par la SARL Autocrea au soutien de ses demandes en paiement dispose que : 'Il y a solidarité de la part des débiteurs, lorsqu'ils sont obligés à une même chose, de manière que chacun puisse être contraint pour la totalité, et que le paiement fait par un seul libère les autres envers le créancier.'

En l'espèce, les deux contrats de franchise l'un pour le territoire de Marseille, l'autre pour celui d'Aubagne, stipulent que les contrats sont conclus :

'Entre La société Autocrea Publicité Franchiseur ET Monsieur Daniel Berger Franchisé ... à titre personnel de ce contrat et autorisé à l'exploiter, selon son choix, à titre individuel ou sous forme de société qu'elle s'engage à créer dans les 3 mois de la signature du présent contrat, sachant que la non exécution d'une quelconque obligation du contrat par la société à créer sera immédiatement opposable à Monsieur Daniel ... pour exécution personnelle, solidaire et indivisible'.

Un engagement de codébiteur solidaire non intéressé à la dette de l'article 1216 ancien du code civil, diffère du cautionnement solidaire de sorte que celui-ci n'a pas à respecter les formalités du cautionnement.

En l'espèce, il ressort clairement des stipulations contractuelles susvisées que M. ... agissant en son personnel lors de la signature des contrats de franchise, est le co-contractant de la société Autocrea, tenu de la bonne exécution des contrats qu'ils soient, ultérieurement, exploités par lui-même ou sous la forme de société; il s'est ainsi engagé en qualité de codébiteur solidaire à l'égard de la société Autocrea des obligations contractuelles qu'il a initialement et personnellement souscrites, au sens des dispositions de l'article 1200 ancien du code civil, et non pas de manière unilatérale en qualité de garant de la bonne exécution des obligations contractées par un tiers débiteur, selon les dispositions qui régissent l'engagement de caution.

M. Daniel ... et la société Thétys sont donc tenus solidairement à la bonne exécution des contrats de franchise et partant au paiement des sommes dues.

Les sommes réclamées par la société Autocrea, dont le montant n'est pas contesté par M. ... et confirmé par mail, ont été déclarées au passif de la société Thetys, et se compose de : 7.845,20 euros en forfaits d'impression, 3.596 euros en forfaits création et 1.667,16 euros en redevances de franchise et de publicité.

M. ... s'étant acquitté de la somme de 1.000 euros, la créance de la société Autocrea s'élève à 12.108,36 euros.

Il convient en conséquence de condamner M. Daniel ..., intervenant tant en qualité de liquidateur de la société Thetys qu'en son nom personnel au paiement de la somme de 12 108,36 euros et de rectifier l'erreur de calcul contenu dans le dispositif du jugement entrepris.

Compte tenu de l'impécuniosité dont M. ... se prévaut, la société Autocrea n'a pas formé d'appel incident concernant les demandes dont elle a été déboutée en première instance et a acquiescé au jugement entrepris en ce qui concerne le débouté de ses demandes indemnitaires pour résiliation fautive des contrats de franchise et procédure abusive.

La décision entreprise sera par conséquent confirmée de ces chefs de demandes.

Le jugement déferé sera également confirmé en ses dispositions relatives à l'indemnité de procédure et aux dépens.

Les appelants succombant, l'équité commande d'allouer à la SARL Autocréa la somme de 3.000 euros sur le fondement de l'article 700 du code de procédure, tandis qu'ils seront déboutés de leur demande d'indemnité de procédure; ils seront également condamnés aux dépens d'appel.

PAR CES MOTIFS

LA COUR

Statuant par arrêt contradictoire,

Confirme le jugement rendu par le tribunal de commerce de Rouen le 29 février 2016 en toutes ses dispositions, sauf à rectifier l'erreur matérielle contenue dans le dispositif qui a condamné M. Daniel ..., tant en sa qualité de liquidateur de la société Thetys qu'en son nom personnel, à payer à la société Autocrea Publicité la somme de 12.108,37 euros due au titre de l'exécution des contrats de franchise conclus entre les parties ;

Et rectifiant l'erreur matérielle,

Condamne M. Daniel ..., tant en sa qualité de liquidateur de la société Thetys qu'en son nom personnel, à payer à la société Autocrea Publicité la somme de 12.108,36 euros due au titre de l'exécution des contrats de franchise conclus entre les parties ;

Condamne in solidum M. Daniel ... en son nom personnel et la société Thetys prise en la personne de son liquidateur M. Daniel ..., à payer à la société Autocrea Publicité la somme de 3.000 euros sur le fondement de l'article 700 du code de procédure civile;

Condamne in solidum M. Daniel ... en son nom personnel et la société Thetys prise en la personne de son liquidateur M. Daniel ... aux dépens d'appel.

LE GREFFIER

LE CONSEILLER POUR LE PRÉSIDENT EMPECHE