

Avenue Montaigne : la cour d'appel de Paris déplaçonne le loyer de Féraud UNE AFFAIRE D'ÉVICTION ENTRE 4,7 ET 9,1 MILLIONS !

Près de 4,5 millions d'euros de différence avec ou sans déplaçonnement ! Considérant la hausse des valeurs locatives de l'avenue Montaigne et l'arrivée de nombreuses enseignes internationales, la cour d'appel de Paris a coupé la poire en deux. Mais elle a surtout conditionné le versement des frais de réinstallation... à la réinstallation effective.

Par M^e Olivier Jacquin, avocat à la Cour (Jacquin-Maruani Associés)

Dans un arrêt rendu le 7 juin 2017, la cour d'appel de Paris a eu l'occasion de se prononcer sur les motifs de déplaçonnement intervenus sur l'avenue Montaigne, dans le cadre de la détermination de la valeur vénale du droit au bail constituant dans l'espèce étudiée, le montant de l'indemnité principale d'éviction auquel pouvait prétendre un locataire.

L'enjeu était considérable car, selon l'hypothèse retenue, la valeur du droit au bail était radicalement différente. A cet égard, l'expert judiciaire considérait dans l'hypothèse du plaçonnement du loyer, que le montant de l'indemnité principale d'éviction était de 9 158 000 euros, alors que dans l'hypothèse du déplaçonnement, celui-ci était de 4 700 000 euros.

La cour d'appel de Paris a considéré que :

- la hausse de la fréquentation d'une clientèle venue de Russie, d'Asie et du Moyen-Orient.
- l'installation du siège de Lvmh et des boutiques Louis Vuitton et Fendi, le développement des boutiques du Groupe Lvmh après l'ouverture des boutiques Dior et Chanel Joaillerie, la reprise de la brasserie «L'Avenue» par le Groupe Costes ;

- une augmentation du nombre de commerces, passés de 53 à 60, par division de boutiques existantes ou transformation de loges de concierges ou de bureaux ;

- et une augmentation notable des enseignes nationales, passées de 30 à 41 ;

sur la période de référence (entre 2000 et 2008), constituaient ensembles, une évolution notable et favorable des facteurs locaux de commercialité pour le commerce de prêt-à-porter de luxe considéré, de sorte que le loyer, si le bail avait été renouvelé, aurait été déplaçonné et fixé à la valeur locative judiciaire (à 4 500 euros/m² pondérés).

Les critères retenus par la cour d'appel pour justifier le déplaçonnement du loyer sont donc conformes à la jurisprudence constante qui impose que l'évolution des facteurs locaux de commercialité doit être notable et favorable pour le «commerce considéré»¹.

En outre, la cour d'appel, dans l'espèce étudiée, a retenu la hausse significative des valeurs locatives sur l'avenue Montaigne sur la période de référence comme élément supplémentaire pouvant justifier le caractère notable et favorable de la modification des facteurs locaux de commercialité. Cette ana-

lyse s'apparente à un courant jurisprudentiel ancien mais toujours d'actualité de la cour d'appel de Paris².

Par ailleurs, la cour semble préciser le régime des frais de réinstallation au titre des indemnités accessoires d'éviction. Sur ce point, la cour devait dire si les frais de réinstallation étaient dus par le bailleur alors même que le preneur, de manière assez singulière, avait libéré les locaux à la date d'effet du congé (2008) et ne s'était pas encore réinstallé à la date de la décision commentée.

Jusqu'à présent, le courant jurisprudentiel majoritaire faisait une application stricte de l'article L. 145-14 du Code de commerce, disposant que les frais de réinstallation étaient dus par le bailleur, sauf si ce dernier pouvait apporter la preuve que le préjudice subi par le preneur du fait de l'éviction, était moindre³.

Sans remettre en cause le principe même de l'indemnisation du preneur au titre des frais de réinstallation, la cour d'appel de Paris a estimé, en l'espèce, que la société locataire ne pouvait prétendre à ces indemnités qu'à la condition qu'elle prouve, dans un délai de 6 mois à compter de la signification de l'arrêt,

sa «réinstallation effective», et à défaut par le preneur d'en justifier, cette somme, versée par le bailleur au titre de la première instance, devrait lui être remboursée.

Cette solution semble logique, puisque le preneur ayant quitté les locaux en 2008, et ne s'étant pas réinstallé neuf années après son départ, la cour d'appel a pu légitimement penser que ce dernier n'allait vraisemblablement pas se réinstaller, de sorte que, dans une telle hypothèse, les frais de réinstallation ne lui étaient pas dus. ■

1. Cass. 3^e civ., 12 mai 2016, n° 15-13929 – Cass. 3^e civ., 21 janv. 2014, n° 12-25241, NP : Administrer avr. 2014, p. 45, obs. Lipman-Boccaro D. – Cass. 3^e civ., 15 oct. 2013, n° 12-21274, NP.

2. CA Paris, 16^e ch., sect. B, 27 juin 1991, n° 90/14516.

3. Cass. Civ. 3^e 21 mars 2007, n° 06-10780, D.2007.1146, obs. Y. Rouquet ; Ibid. 2008. 1645, obs. L. Rozès ; Ajdi 2007.834, Obs. J.-P. Blatter, Sophia Ge c/Monoprix).

@

Retrouver la décision rendue par la cour d'appel de Paris le 7 juin 2017 sur largsudelenseigne.com

Cassation : les mêmes questions apportent les mêmes réponses ERREUR SUR LA RENTABILITÉ : UNE ARME DE DESTRUCTION MASSIVE CONTRE LES RÉSEAUX DE FRANCHISE ?

Le petit jeu consistant à contester la validité des chiffres d'affaires et de la rentabilité prévisionnelle pour se sortir d'un contrat de franchise que l'on aurait voulu ne jamais avoir signé, a encore fait long feu devant la Cour de cassation. Celle-ci estime que le succès résulte de paramètres multiples, et en particulier de la gestion des franchisés eux-mêmes.

Ce qui n'empêche évidemment pas les franchiseurs de s'attacher à ne pas fournir de chiffres trompeurs... et à ne pas garder le silence devant des prévisionnels irréalistes produits par les franchisés.

Par M^e Rémi de Balmann, avocat associé - gérant, (D, M & D), coordinateur du Collège des experts de la Fff

Tel un serpent de mer, l'argument tiré de l'erreur sur la rentabilité ressurgit régulièrement dans les litiges opposant un franchiseur à un franchisé ayant connu l'échec. Et ce, depuis que la Cour de cassation, par le fameux arrêt Bureau Center du 4 octobre 2011, a laissé espérer à certains qu'un franchisé pourrait se dire victime d'une «erreur substantielle sur la rentabilité de l'activité entreprise» et ce, «même en l'absence de manquement du franchiseur à son obligation précontractuelle d'information» (Cass.com, 04/10/11, pourvoi n° 10-20956).

De quoi faire «exploser» les contrats de franchise en toutes occasions, un auteur décelant dans cet arrêt un «potentiel (...) subversif» dès lors que – faisant fi du talent attendu du franchisé – on admettrait que «les manquements du franchiseur à son obligation précontractuelle d'information peuvent justifier

la nullité du contrat de franchise pour dol mais leur absence n'empêche pas d'obtenir cette nullité pour erreur au sens strict». Autrement dit : «L'erreur sur la rentabilité est susceptible d'emporter la nullité du contrat sans même avoir égard aux manquements du franchiseur» (c'est nous qui soulignons) (Nicolas Dissaux, Recueil Dalloz, 22/12/11, n° 44, 3052 et s.).

Et un célèbre avocat des franchisés de se féliciter que «la rentabilité de l'entreprise franchisée (soit) enfin reconnue comme entrant dans le champ juridique du consentement donné par le franchisé lorsqu'il signe le contrat» (Serge Meresse, Tribune libre publiée le 16 novembre 2011 sur www.franchise-magazine.com).

A nouveau et dans le litige ayant conduit au récent arrêt de la Cour de cassation du

13 septembre 2017, un franchisé mis en liquidation judiciaire invoquait à l'encontre du master-franchisé réunionnais d'une enseigne de restauration rapide une erreur sur la rentabilité (Cass. com, 13 septembre 2017, pourvoi n° 15-19740).

Ainsi et dans la troisième branche de son premier moyen, ce franchisé faisait grief à la cour d'appel de n'avoir pas recherché «ainsi qu'elle y était invitée, si la circonstance que les résultats de l'activité du franchisé s'étaient révélés très inférieurs aux prévisions et avaient entraîné rapidement sa mise en liquidation judiciaire ne révélait pas que le consentement du franchisé avait été déterminé par une erreur substantielle sur la rentabilité de l'activité entreprise».

Il s'agissait là de la reprise, au mot près, des motifs retenus par la Cour de cassation dans son arrêt du 4 octobre 2011.

Or – et ce n'est pas anodin – c'est au seul visa de la première branche du moyen que l'arrêt d'appel est ici cassé.

Cette première branche – elle – reprochait à la cour d'appel d'avoir dédouané le franchiseur de toute responsabilité alors même qu'il avait communiqué au candidat franchisé, «à titre indicatif, un prévisionnel et un tableau d'hypothèse d'exploitation fondés sur des informations inexactes, le document prévisionnel faisant état de redevances directes mensuelles à hauteur de 4 % du chiffre d'affaires hors taxes alors que le contrat conclu entre les parties prévoyait des redevances mensuelles à hauteur de 6 % du chiffre d'affaires hors taxes et le tableau d'hypothèse d'exploitation faisant mention d'un loyer de 46 000 euros annuel alors que le loyer du franchisé était de l'ordre de 66 000 euros annuel».

Suite page 19