

# L'évaluation des préjudices économiques



L'évaluation d'un préjudice économique est souvent au moins aussi délicate que la démonstration de son existence.

Un groupe de travail, composé de magistrats, avocats, experts financiers, réuni sous l'égide de la Cour de Cassation s'est penché sur la question. Ses membres ont exprimé le besoin de rationalisation des méthodes d'évaluation des préjudices économiques. Ainsi, selon le professeur Laurent Aynès, « à l'imprécision de la notion de préjudice économique, à l'absence même de pertinence d'une telle catégorie juridique, s'ajoute l'imprévisibilité totale de la méthode d'évaluation d'un tel préjudice ». Son constat rejoignait celui de Me Robert Saint Esteben, avocat, selon qui : « Comme le constatait avec regret et à juste titre le Premier Président Canivet, paradoxalement la partie « préjudice » du dossier soumise à la juridiction est souvent incomparablement plus faible que celle concernant la faute. (...) Il est vrai que les demandeurs et leurs conseils peuvent aussi rendre le compliment au Juge dans la mesure où fréquemment la partie des décisions judiciaires affectée au préjudice est tout aussi peu étayée, sans que ceci explique nécessairement cela. »

Le principe de la réparation intégrale du dommage a été proclamé par la Cour de Cassation dès 1954. Certes l'idée de dommages punitifs a été introduite en droit français en matière de lutte contre la contrefaçon, les bénéfices réalisés par le contrefacteur étant pris en compte pour fixer les dommages et intérêts subis par la partie lésée, mais cela reste une situation marginale.

Dès lors, pour apprécier le montant de la réparation, il conviendra de comparer la situation réelle de la victime avec la situation théorique dans laquelle elle se serait trouvée en l'absence du fait dommageable. Les difficultés surgissent lorsqu'il s'agit d'évaluer les gains manqués et les atteintes à des choses immatérielles comme la clientèle, la part de marché ou la réputation. Quel que soit le contexte, la référence incontournable est, d'abord, l'estimation du chiffre d'affaires perdu ou qui sera

perdu. Il faut ensuite soustraire les coûts variables (par exemple les achats de matières premières) économisés par la victime du fait de la diminution de son activité et prendre en compte les éventuelles économies de coûts fixes consécutives à la perturbation de l'activité (telles les économies de salaires suite à des licenciements de personnel administratif), ainsi que les éventuels frais supplémentaires (par exemple des frais de publicité ou de recours à l'intérim) supportés par l'entreprise pour faire face à la perturbation.

Le diable est bien sûr dans les détails : la perte de chiffre d'affaires future, la détermination des coûts fixes et des coûts variables ou encore le taux d'actualisation utilisé pour calculer la valeur actuelle de pertes futures. Tous ces paramètres devront être documentés dans le dossier de demande d'indemnisation. Au final, il faudra savoir renoncer à une demande d'indemnisation peu documentée pour ne pas fragiliser l'ensemble du dossier.

En définitive, c'est probablement la diffusion accrue de la culture financière dans l'environnement juridique, à commencer par nos Facultés de droit, qui améliorera la maîtrise des techniques d'évaluation de préjudices. Cela répond à un double enjeu : individuel, revenant à indemniser justement la victime et réduire l'aléa judiciaire, et aussi collectif : améliorer la qualité de la motivation des décisions et donc leur acceptation par le corps social ●

**Par Pierre-Jean Gaudel**  
Co-directeur du Master 2  
Diplôme de Juriste Conseil  
d'Entreprise à la Faculté  
de droit de Nancy,  
Associé du cabinet d'audit  
et de conseil Bellot  
Mullenbach & Associés