

# LE CHIFFRAGE DE PRÉJUDICE : l'évaluation du gain manqué

par Frédéric Duponchel, P-dg d'Accuracy

Le chiffrage de préjudice passe par l'évaluation de la perte subie (*damnum emergens*) et du gain manqué (*lucrum cessans*). Derrière des calculs financiers et comptables qui peuvent paraître simples, se cachent des difficultés pratiques d'interprétation des notions chiffrées. Ces difficultés expliquent souvent une part importante de l'écart entre les chiffrages réalisés respectivement par chacune des parties en cause.



Frédéric Duponchel, P-dg d'Accuracy

## Évaluation du gain manqué : la mesure des bénéfices dont la victime a été privée.

Il s'agit, dans un premier temps, de recenser la nature de ces bénéfices, le fil conducteur de cette démarche consistant à apporter des réponses à la question suivante : « qu'est-ce que la victime aurait pu gagner, et que finalement elle n'a pas gagné, du fait de la faute ou du manquement ? ». Ces bénéfices peuvent être directs, par exemple correspondre à un volume de ventes qui ont été perdues à cause de la rupture d'un contrat, de la copie de produits, ou encore du caractère défectueux d'un outil de production.

Le recensement de la nature de ces bénéfices perdus se complique, lorsque ceux-ci sont des conséquences indirectes de la faute commise, par exemple :

- La faute peut avoir entraîné une baisse de prix, qui n'aurait pas eu lieu en son absence, alors que, corrélativement, les volumes de ventes n'ont pas diminué.
- La faute peut avoir eu des conséquences sur d'autres produits ou activités qui n'étaient pas concernés directement. Elle

a pu, par exemple, faciliter la pénétration de la concurrence sur un segment de marché donné, entraînant, ainsi, des pertes de parts de marché.

- La faute peut priver la victime d'un moyen d'accéder à une opportunité : par exemple, l'impossibilité pour un investisseur d'acheter une société du fait de la rupture du contrat de cessions d'actions par le vendeur peut empêcher l'acheteur d'accéder ultérieurement à d'autres opportunités d'acquisitions.

La difficulté ici est donc de procéder à un recensement exhaustif de tous les gains dont la victime a été privée, tout en veillant à n'inclure dans ce recensement que des éléments raisonnables et mesurables et tout en s'assurant bien sûr du lien de causalité directe entre la faute ou le manquement et le bénéfice perdu.

## Évaluation du gain manqué : la mesure des bénéfices dont la victime sera privée.

Dans bien des cas, le bénéfice qu'il s'agit d'évaluer provient soit d'une activité ou d'une exploitation passée mais qui se poursuit dans le futur, soit d'une activité ou d'une exploitation future.

Dans le premier cas (l'exploitation passée se poursuit), les prévisions peuvent être construites à partir de projections des données passées, ce qui leur confère une fiabilité certaine. Le chiffrage du préjudice doit cependant intégrer les facteurs de modification future, tels que les cycles et évolutions de marché, la progression des concurrents, l'usure d'un produit ou de son image,...

Dans le second cas (l'exploitation est seulement future), la difficulté est de projeter dans l'avenir des prévisions qui soient suffisamment raisonnables, bien qu'elles ne puissent pas être étayées par des données historiques.

L'exercice de chiffrage de préjudice comprend alors l'élaboration d'un plan d'affaires (« business plan »), assis sur des hypothèses traçables et réalistes. La démarche consiste ici à reconstituer des flux financiers d'exploitation en prenant en compte des conditions « normales » : un marché non perturbé par des facteurs externes, des cycles passés projetés sur la période future, des prix stables, ...

## Évaluation du gain manqué : la mesure de l'accroissement du patrimoine dont la victime a été privée.

Une fois que les flux, passés et (ou) futurs, ont été recensés et évalués, l'exercice de chiffrage de préjudice nécessite de procéder à l'évaluation du patrimoine qu'aurait été celui de la victime en l'absence de faute, la différence avec son patrimoine réel (donc en présence de la faute) constituant le gain manqué.

La première étape consiste à donner un horizon de temps à ces flux : pendant combien de temps considère-t-on que la victime est privée de bénéfices ? Il convient de prendre en compte, par exemple, le vieillissement des produits, l'émergence de nouvelles marques, la durée limitée des contrats, le vieillissement des hommes-clés.

La deuxième étape consiste à actualiser ces flux, à l'aide d'un taux, dont la détermination est essentielle pour le résultat de l'évaluation. Ce taux prendra en compte les conditions conjoncturelles de la rémunération de la dette et du capital, ainsi que les risques spécifiques à l'activité ou aux opérations qui génèrent les flux concernés.

Suite à la prochaine chronique : quelques cas pratiques.