



SIMON ASSOCIÉS  
SOCIÉTÉ D'AVOCATS

# LA LETTRE DES RÉSEAUX

*L'actualité juridique et économique  
des réseaux de distribution*

## PARIS

47 rue de Monceau - 75008 Paris  
Tél. 01 53 96 20 00  
[contact@simonassociés.com](mailto:contact@simonassociés.com)

## LYON

## NANTES

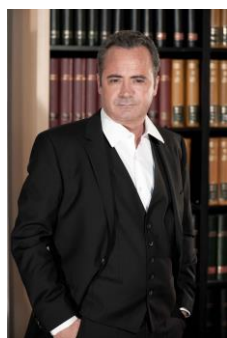
## MONTPELLIER

## BRESIL

## CHINE

## LUXEMBOURG

[www.simonassociés.com](http://www.simonassociés.com)



**François-Luc SIMON**

Associé-Gérant  
Docteur en droit  
Membre du Collège  
des Experts de la FFF

Actualité  
SIMON ASSOCIÉS  
Page 13

Juillet/Août 2014

## SOMMAIRE

<b><u>DISTRIBUTION :</u></b>	
<b>Agent commercial et secteur géographique</b> Cass. com., 3 juin 2014, pourvoi n°13-16.390	p.2
<b>Parasitisme, lien de causalité et préjudice</b> Cass. com., 3 juin 2014, pourvoi n°13-18.099	p.2
<b>Stricte appréciation des termes du contrat pour la rémunération du sous-concessionnaire</b> CA Aix-en-Provence, 5 juin 2014, RG n°12/18288	p.3
<b>Réseau de cigarettes électroniques et application de la législation du tabac</b> CA Paris, 24 juin 2014, RG n°13/19019	p.3
<b>Sanction de la violation d'une clause d'exclusivité territoriale</b> CA Toulouse, 11 juin 2014, RG n°11/00477	p.4
<b>Obligation de reclassement au sein d'un réseau de franchise</b> CA Aix-en-Provence, 6 juin 2014, RG n°12/04674	p.4
<b><u>CONCURRENCE ET PRATIQUES COMMERCIALES :</u></b>	
<b>Nouvelle communication de <i>minimis</i> de la Commission européenne</b> Communication de la Commission européenne sur les accords d'importance mineure, 25 juin 2014	p.5
<b>Rupture d'un contrat de développement</b> CA Paris, 13 juin 2014, RG n°12/03100	p.5
<b>L'irrecevabilité de l'action en cessation pour des contrats proposés aux non-professionnels</b> Cass. civ. 1 <sup>ère</sup> , 4 juin 2014, pourvoi n°13-13.779	p.6
<b>Validité des clauses de déchéance de garantie commerciale</b> Cass. civ. 1 <sup>ère</sup> , 4 juin 2014, pourvoi n°13-14.717	p.6
<b>Rupture brutale partielle d'une relation commerciale établie : point de départ de la relation</b> CA Paris, 5 juin 2014, RG n°12/12972	p.7
<b>Vente de produits concurrents par un agent commercial et absence de faute</b> CA Paris, 5 juin 2014, RG n°12/12940	p.7
<b><u>PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :</u></b>	
<b>L'action en référé contrefaçon : à manier avec précaution</b> CA Paris, 3 juin 2014, RG n°12/20332	p.8
<b>Déchéance de la marque et évolution du signe, rappel des principes</b> Cass. com., 3 juin 2014, pourvoi n°13-17.769	p.8
<b>Conditions de licéité de l'usage par le distributeur de la marque de son fournisseur</b> CA Paris, 18 juin 2014, RG n°13/00459	p.9
<b><u>IMMOBILIER :</u></b>	
<b>De la qualification de locaux monovalents</b> Cass. civ. 3 <sup>ème</sup> , 21 mai 2014, pourvoi n°13-12.592	p.10
<b>Du point de départ des intérêts sur le prix de loyer renouvelé</b> Cass. civ. 3 <sup>ème</sup> , 18 juin 2014, pourvoi n°13-14.715	p.11
<b><u>INTERNATIONAL :</u></b>	
<b>Flash Actualités :</b>	
<b>Concurrence - Décision de l'Autorité de la Concurrence du 13 juin 2014</b>	
<b>Fiscalité - Avenant à la Convention fiscale Franco-Suisse du 25 juin 2014</b>	
<b>Investissements étrangers en France - Place de la France dans le classement 2014 d'AT Kearney « Foreign Direct Investment Confidence Index »</b>	p.12

## DISTRIBUTION

### Agent commercial et secteur géographique

Cass. com., 3 juin 2014, pourvoi n°13-16.390

Selon l'article L.134-6 du Code de commerce, « lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de personnes déterminé, l'agent commercial a également droit à la commission pour toute opération conclue pendant la durée du contrat d'agence avec une personne appartenant à ce secteur ou à ce groupe. » Ainsi, de la détermination du secteur géographique concédé à l'agent dépend le montant de la commission qui doit lui être versée.

Dans son arrêt du 3 juin 2014, la Chambre commerciale de la Cour de cassation s'est prononcée sur la question de la détermination du secteur géographique et, plus particulièrement, des usages entre les parties.

Dans cette affaire, une société ayant résilié le contrat d'agent commercial avec exclusivité dans le département « 75 » a été assignée par son agent, notamment en paiement de sommes au titre des commissions sur l'ensemble de la clientèle des départements d'Ile-de-France.

En l'espèce, l'agent avait traité pendant près de huit ans avec des clients hors de son secteur avec l'approbation de son mandant.

Pour condamner la société au paiement de commissions à l'agent hors département « 75 », la Cour d'appel a retenu que le secteur confié à l'agent avait, de fait et d'un commun accord entre les parties, été étendu à tous les départements d'Ile-de-France.

Or, au visa de l'article 1134 du Code civil qui pose que « les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites », la Cour de cassation casse l'arrêt d'appel.

Elle estime, à juste titre, qu'alors que le contrat stipulait que toute modification de ses dispositions devait être constatée par un écrit signé des deux parties, la Cour d'appel, qui n'a pas constaté l'existence d'un tel avenant élargissant le secteur géographique de l'agent qui était limité au département « 75 », a violé l'article 1134 du Code civil.

### Parasitisme, lien de causalité et préjudice

Cass. com., 3 juin 2014, pourvoi n°13-18.099

Au regard l'article 1382 du Code civil, la réparation d'un dommage suppose la preuve du lien de causalité entre la faute et le préjudice qui peut être réparé. C'est sur la question de ce lien de causalité en matière de concurrence déloyale et du préjudice réparable que la Chambre commerciale de la Cour de cassation s'est prononcée le 3 juin dernier.

Dans cette affaire, le concepteur de meubles et la société qui les commercialise ont assigné en concurrence déloyale deux sociétés qui mettaient en vente une gamme de tables sous une dénomination identique à celle du concepteur.

Les juges du fond ont jugé que le comportement des deux sociétés était fautif et constituait un acte de parasitisme qui, rappelons-le, consiste pour un agent économique à s'immiscer dans le sillage d'un autre afin d'en tirer profit sans rien dépenser de ses efforts et de son savoir-faire.

En effet, les juges du fond ont relevé que l'utilisation de la même dénomination pour des éléments mobiliers de même nature que ceux créés et vendus par la société et le concepteur, qui était déjà reconnue notablement par les acheteurs de ces produits, professionnels ou non, ne pouvait apparaître que comme un placement dans son sillage et donc constituer un acte de concurrence déloyale.

Dans ces conditions, les juges ont estimé que le préjudice correspond aux redevances qui auraient dû être payées par les deux sociétés pour utiliser la dénomination litigieuse, soit 5% du chiffre d'affaires réalisé sur les tables litigieuses.

Estimant qu'en l'état de ces constatations la Cour d'appel avait fait ressortir le lien de causalité entre l'acte parasitaire et le préjudice, la Cour de cassation a rejeté le pourvoi formé.

**Stricte appréciation des termes du contrat pour la rémunération du sous-concessionnaire**

CA Aix-en-Provence, 5 juin 2014, RG n°12/18288

La société C. a racheté une société concessionnaire du réseau NISSAN et, par la même, est devenue cocontractante de la société M. qui était sous-concessionnaire de la société rachetée. A la suite du non-règlement à la société C. de plusieurs factures de pièces détachées, la société M. lui a proposé un échéancier, qu'elle n'a pourtant pas respecté. La société concessionnaire a alors assigné en référé son sous-concessionnaire afin d'obtenir le paiement des factures. Le juge des référés s'est déclaré incompetent, eu égard à la demande reconventionnelle présentée par la société M., qui réclamait le paiement de plus de 700.000 euros à la société C. Cette dernière a donc réassigné la société M., mais au fond cette fois, pour obtenir le paiement de sa créance. La société sous-concessionnaire a réitéré sa demande reconventionnelle en demandant le paiement d'une somme avoisinant les 500.000 euros au titre de primes supplémentaires dont elle s'estimait créancière compte tenu des usages professionnels en matière de rémunération des concessionnaires automobiles.

C'est dans ce contexte que la Cour d'appel de Paris s'est prononcée, le 5 juin 2014, saisie d'un appel du concessionnaire contre le jugement rendu par le Tribunal de commerce de Toulon en faveur du sous-concessionnaire.

La Cour d'appel a infirmé la décision de première instance en considérant que les termes du contrat conclu entre la société C. et la société M. étaient parfaitement clairs et ne prévoyaient d'autre rémunération du sous-concessionnaire que celle qui avait été versée par la société C. En effet, le contrat ne prévoyait qu'une rémunération correspondant à la différence entre le prix de vente par le fabricant automobile et le prix de revente par le sous-concessionnaire, mais il ne prévoyait aucunement que le sous-concessionnaire bénéficierait de quelconques primes, contrairement à ce que réclamait la société M. C'est donc logiquement au visa de l'article 1134 du Code civil, et donc sur le fondement de la force obligatoire des conventions, que la Cour a rejeté la demande du sous-concessionnaire.

En outre, la Cour d'appel a relevé que le sous-concessionnaire ne rapportait pas la preuve de l'existence des usages professionnels invoqués, la seule indication par lui qu'« *il est notoire que tous les concessionnaires du secteur automobile perçoivent des constructeurs des primes* » n'étant pas assortie « *du moindre commencement de preuve* ». On relèvera là une évidence qui ne l'était visiblement pas pour le sous-concessionnaire : même les usages doivent être prouvés.

**Réseau de cigarettes électroniques et application de la législation du tabac**

CA Paris, 24 juin 2014, RG n°13/19019

La cigarette électronique est l'une des activités à succès développées au cours de ces dernières années. C'est au regard de cette réussite impressionnante des magasins spécialisés dans la « e-cigarette », que deux débitants de tabac et la Confédération Nationale des Buralistes de France (la CNBF) ont cru bon d'assigner en référé un réseau de cigarettes électroniques afin de faire ordonner la cessation de la vente et de la publicité de ces produits au motif que ceux-ci leur créeraient un trouble manifestement illicite consistant en des actes de concurrence déloyale. Les demandeurs considéraient, d'une part, que la vente des cigarettes électroniques est illicite car réservée aux débitants de tabac qui seuls peuvent exercer le monopole de l'Etat pour la vente de produits assimilés au tabac manufacturé et, d'autre part, que la publicité pour la e-cigarette constitue une violation de la prohibition de la publicité indirecte en faveur des produits du tabac édictée par le Code de la

santé publique. Confirmant l'ordonnance du Président du TGI de Paris, la Cour d'appel a rejeté les demandes de la CNBF et des deux buralistes. Concernant la publicité des cigarettes électroniques : la CNBF est déclarée irrecevable pour défaut d'intérêt à agir car seules les associations agissant dans un intérêt de santé publique sont recevables à agir sur le fondement du Code de la santé publique. Les buralistes sont également déclarés irrecevables pour défaut d'intérêt à agir car ils manquent à caractériser un préjudice personnel et direct causé par la publicité faite par le réseau d'e-cigarettes. Concernant la distribution des cigarettes électroniques : les demandeurs sont déboutés car le trouble invoqué n'est pas manifeste puisque la qualification de « *produits du tabac* », qui détermine la solution du litige, n'est pas établie avec l'évidence requise en référé ; les éléments soumis à la Cour sont en effet contradictoires concernant la qualification des produits en cause.

### Sanction de la violation d'une clause d'exclusivité territoriale

CA Toulouse, 11 juin 2014, RG n°11/00477

Les clauses d'exclusivité territoriale, fréquentes en pratique, peuvent être définies de manières diverses. La Cour d'appel de Toulouse vient de statuer sur la violation d'une clause d'exclusivité territoriale définie en termes originaux.

En l'espèce, les parties avaient conclu un contrat de commercialisation du concept assorti d'une clause selon laquelle deux points de vente ne devaient pas pouvoir être vus par le client simultanément ou devaient être distants d'au moins 100 mètres.

La tête du réseau, intimée, avait précédemment conclu un contrat dans des termes identiques avec un autre établissement. Si elle indiquait que toute relation contractuelle avec ledit établissement avait cessé avant la signature du contrat conclu avec l'appelante, elle n'en rapportait pas la preuve.

Or, un constat d'huissier établissait que l'établissement tiers et celui de l'appelante pouvaient être vus simultanément de plusieurs points de vue et étaient distants de seulement 90,04 mètres.

La clause d'exclusivité territoriale consentie à l'appelante se trouvait donc belle et bien violée.

La Cour d'appel de Toulouse s'est donc attachée à déterminer les conséquences de cette violation.

En premier lieu, elle rejette la demande d'annulation du contrat pour dol, les manœuvres de l'intimée n'étant pas prouvées.

En second lieu, tenant compte du fait que la distance entre les deux établissements était proche de 100 mètres, bien qu'inférieure, la Cour considère que cette violation n'est pas suffisamment grave pour motiver la résiliation du contrat aux torts de la tête de réseau sur le fondement de l'article 1184 du Code civil.

C'est donc par des dommages et intérêts que la Cour sanctionne la tête de réseau, en estimant que, du fait de la faute de cette dernière, l'appelante a nécessairement subi un préjudice commercial et moral. Ce préjudice est estimé en l'espèce à 4.000 euros, compte tenu de la situation de l'appelante.

### Obligation de reclassement au sein d'un réseau de franchise

CA Aix-en-Provence, 6 juin 2014, RG n°12/04674

L'appartenance à un réseau de franchise peut créer des obligations qui vont au-delà des relations contractuelles franchiseur/franchisé, ainsi que l'illustre l'arrêt commenté.

En l'espèce, la salariée d'un franchisé, caissière, avait été victime d'une agression à main armée et déclarée inapte à tout emploi dans l'entreprise, et notamment à celui d'hôtesse de caisse.

Après avoir été licenciée, la salariée avait saisi le Conseil des prud'hommes, en contestant la régularité de son licenciement.

Le Conseil des prud'hommes d'Aix-en-Provence avait fait droit à ses demandes, en considérant qu'elle avait fait l'objet d'un licenciement sans cause réelle et sérieuse et abusif.

L'employeur a interjeté appel de cette décision.

Etait entre autres en cause le défaut de recherche de reclassement par l'employeur.

A ce titre, la Cour d'appel d'Aix-en-Provence rappelle que la recherche des possibilités de reclassement du salarié victime d'un accident du travail et déclaré inapte à reprendre l'emploi qu'il occupait précédemment doit s'apprécier à l'intérieur du groupe auquel appartient l'employeur concerné, parmi les entreprises dont les activités, l'organisation ou le lieu d'exploitation leur permettent d'effectuer la permutation de tout ou partie du personnel.

Aussi, il appartenait à l'employeur de démontrer l'impossibilité de permutation de personnel avec d'autres entreprises avec lesquelles il était lié par un contrat de franchise. A défaut, le franchisé est considéré comme n'avoir pas suffisamment étendu ses recherches de reclassement.

## CONCURRENCE ET PRATIQUES COMMERCIALES

### Nouvelle communication de *minimis* de la Commission européenne

Communication de la Commission européenne sur les accords d'importance mineure, 25 juin 2014

La Commission européenne a publié le 25 juin dernier la nouvelle version de sa communication relative aux accords d'importance mineure (également dénommée communication « de *minimis* »). Ce document a pour objet de préciser les conditions dans lesquelles des accords supposés de faible importance seront exclus du champ d'application de l'interdiction des ententes anticoncurrentielles ou des abus de position dominante du fait de l'absence d'effet sensible de ces accords sur le marché.

A l'instar de la précédente version, la nouvelle communication fournit aux entreprises des seuils de parts de marché qui, s'ils ne sont pas dépassés, permettent en principe d'exclure le ou les accords et/ou pratiques du champ de la réglementation applicable aux pratiques anticoncurrentielles.

Les anciens seuils sont maintenus. Ainsi, les accords seront considérés comme d'importance mineure si les parts de marché cumulées des entreprises concernées n'excèdent pas 10% lorsque les entreprises sont concurrentes (accord horizontal) et 15% lorsque l'accord est conclu entre des entreprises non concurrentes (accord vertical). S'il existe une difficulté quant à la qualification de l'accord (entre concurrents ou entre non concurrents), le plafond de parts de marché pris en considération sera le plus faible, soit 10%.

La Commission clarifie en revanche un point : les accords contenant des restrictions de concurrence par l'objet ne pourront pas être considérés comme étant d'importance mineure. Elle a publié parallèlement, le même jour, un document de travail relatif aux restrictions de concurrence par l'objet.

### Rupture d'un contrat de développement

CA Paris, 13 juin 2014, RG n°12/03100

Dans cette affaire, la tête d'un réseau de restaurants avait eu recours à une société de développement pour l'exploitation de son concept (de restaurant à plat unique) à l'étranger. Le contrat contenait une clause de durée relativement étonnante, puisqu'il était conclu pour des périodes d'un an renouvelables, avec cependant un préavis de cinq ans pour rompre le contrat. A défaut de respecter ce (long) préavis, la tête de réseau s'était engagée contractuellement à verser à son partenaire une somme égale au montant de tous les honoraires forfaitaires de mission pour chaque dossier de candidat à la franchise en cours, dont les discussions seraient arrivées au niveau d'avoir signé l'agrément de franchise, soit au minimum 30.000 euros par dossier en cours, et 10.000 euros pour le dédommagement du partenaire (correspondant à l'indemnisation des frais déjà engagés par ce dernier, aux honoraires des heures de travail effectuées sur les autres dossiers, au préjudice moral et financier des missions inachevées et aux conséquences de la rupture pour sa notoriété).

Moins d'un an après le début de ce contrat, la tête de réseau a informé le développeur qu'elle n'entendait pas le renouveler.

La tête de réseau indiquait alors à son partenaire qu'elle considérait lui devoir la somme de 30.000 euros au titre d'un seul contrat de candidat (situé en Belgique) et au titre de l'indemnité de dédommagement. Le partenaire, insatisfait par cette proposition, et considérant que des sommes étaient dues pour des dossiers d'autres candidats (quatre au total), a assigné la tête de réseau.

La Cour d'appel a donné droit au développeur concernant l'un des candidats, sur la base d'un protocole d'agrément dont la tête de réseau contestait l'authenticité, considérant qu'elle n'avait pas rapporté la preuve qu'il s'agissait d'un faux. La Cour d'appel reconnaît en revanche qu'aucune somme n'était due au développeur concernant d'autres candidats, dès lors que le contrat de développement ne prévoyait pas d'indemnisation du développeur en cas de rupture des relations à un stade préliminaire des discussions en vue de la conclusion d'un contrat de franchise. En revanche, pour les discussions suffisamment avancées, le développeur est indemnisé par la Cour d'appel, et aucun remboursement de la tête de réseau n'a été admis pour l'abandon d'un projet de franchise qui était dû à diverses causes.

### L'irrecevabilité de l'action en cessation pour des contrats proposés aux non-professionnels

Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 4 juin 2014, pourvoi n°13-13.779

La Cour de cassation a rendu un arrêt appréciant très strictement la capacité d'action en justice des associations de consommateurs.

En l'espèce, une association de consommateurs agréée a assigné un réseau d'agences immobilières, exerçant l'activité de syndic de copropriété à raison de clauses prétendument abusives contenues dans les contrats de syndic proposés aux syndicats de copropriétaires. La Cour d'appel de Grenoble a considéré cette action comme étant recevable et a examiné les clauses litigieuses, en validant certaines clauses, et en censurant d'autres. Un pourvoi incident a été formé par le professionnel de l'immobilier et c'est ce pourvoi qui entraîne la cassation.

Selon la Cour de cassation, « l'action en suppression des clauses illicites ou abusives des associations visées à l'article L. 421-1 du code de la consommation est limitée aux contrats destinés ou proposés aux seuls consommateurs ». Or, si les syndicats de copropriétaires ne sont pas des professionnels (Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 23 juin 2011, n° 10-30645), ils ne sont pas des consommateurs. En effet, seules les personnes physiques peuvent être considérées comme des consommateurs. Cette condition était énoncée en jurisprudence (Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 2 avril 2009, n°08-11.231). Elle est désormais exigée par la loi. La loi du 17 mars 2014, dite loi Hamon, a en effet créé un article préliminaire du Code de la consommation énonçant que « au sens du présent code, est considérée comme un consommateur toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale ou libérale ».

Il convient donc de distinguer entre la règle de fond et la règle de procédure. La règle de fond, ici la législation sur les clauses abusives, est bien applicable aux contrats proposés aux consommateurs ou non-professionnels (article L.132-1 du Code de la consommation : « Dans les contrats conclus entre professionnels et non-professionnels ou consommateurs, sont abusives les clauses qui ont pour objet ou pour effet de créer, au détriment du non-professionnel ou du consommateur, un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat. »). La règle de procédure en revanche permet aux associations de consommateurs agréées d'agir pour « supprimer dans le contrat ou le type de contrat proposé aux consommateurs une clause illicite » (article L.421-2 du Code de la consommation). Dans le cas d'espèce, le contrat est bien soumis à la législation sur les clauses abusives, mais il n'appartient pas à l'association de consommateurs agréée d'agir pour en solliciter la suppression. Seuls les syndicats de copropriétaires concernés peuvent agir pour faire reconnaître le caractère abusif de ces clauses.

Cette appréciation restrictive de l'action des associations de consommateurs agréées est d'autant plus intéressante au regard de l'introduction récente de l'action de groupe en droit français. En effet, l'article L.423-1 du Code de la consommation prévoit que l'association peut exercer l'action de groupe pour obtenir la réparation de préjudices subis par les consommateurs. Selon ce même raisonnement, l'action de groupe ne pourra pas être exercée pour la réparation de préjudices subis par des non-professionnels.

### Validité des clauses de déchéance de garantie commerciale

Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 4 juin 2014, pourvoi n°13-14.717

La Cour de cassation a validé une clause de déchéance de garantie dans un contrat de location de véhicule. Le contrat en question prévoyait une garantie de rachat de la franchise d'assurance en cas de vol du véhicule. Le rachat de la franchise était conditionné à la restitution des clés et documents du véhicule dans les 48 heures du vol. A défaut, une clause stipulait la déchéance de la garantie. Un consommateur avait contesté cette clause de déchéance de garantie comme étant abusive. Toutefois, la Cour de cassation ne l'a pas entendu ainsi, parce que « la clause litigieuse réservait au preneur, qui invoquait l'impossibilité

d'assurer les restitutions requises dans le délai convenu, la faculté d'opposer la force majeure pour échapper au paiement de la franchise ». La jurisprudence admet donc les clauses limitatives de garantie à la double condition qu'il s'agisse de la limitation d'une garantie commerciale (et non pas de la limitation d'une garantie légale), et que la clause ne prive pas le consommateur de se prévaloir de la force majeure. Dans ces conditions, il n'y a pas limitation de la responsabilité du professionnel par rapport à ses obligations légales, mais encadrement contractuel des garanties consenties au-delà des garanties légales.



**Rupture brutale partielle d'une relation commerciale établie : point de départ de la relation**

CA Paris, 5 juin 2014, RG n°12/12972

L'article L.442-6, I, 5° du Code de commerce prévoit qu'engage la responsabilité de son auteur, le fait « *de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels* ». Pour pouvoir se prévaloir du non-respect de cette disposition, encore faut-il être en mesure de pouvoir démontrer l'existence d'une relation commerciale établie, rompue de manière brutale, même partiellement, sans respecter un préavis suffisant.

En l'espèce, M. P. exploite son entreprise, ayant pour objet la production de films institutionnels et publicitaires, en son nom propre depuis 1978 puis, à partir de 1996, en société. Depuis 1978, M. P. est en relation avec la CRCAM de la Manche et la CRCAM Normand, lesquelles ont successivement été dissoutes à la suite de fusions intervenues avec la CRCAM de l'Orne et la CRCAM du Calvados - leur patrimoine ayant, du fait de ces opérations, été transmis universellement - pour donner ensuite naissance en 2006 à la CRCAM de Normandie. En tout état de cause, ces Caisses ont continué à faire appel à la société de M. P. pour la réalisation de prestations, consistant pour cette dernière à fournir des montages audiovisuels destinés à être projetés lors des assemblées générales des Caisses locales, mais à partir de 2009, la CRCAM de Normandie a considérablement diminué le volume des commandes passées.

La société de M. P. (représentée par son mandataire judiciaire) a assigné la CRCAM de Normandie pour rupture brutale partielle de relations commerciales établies. Il s'agissait notamment de déterminer depuis quand existait la relation commerciale établie dont la rupture partielle serait intervenue brutalement : depuis 1978 selon l'appelante (la société de M. P.), depuis 2006 selon la CRCAM de Normandie.

Les juges du fond considèrent que les différentes Caisses qui se sont succédées ayant continué à commander dans les mêmes conditions que précédemment, des prestations identiques, à la société de M. P., la relation commerciale établie avec cette dernière s'est poursuivie sans que les changements de forme juridique ne fassent, par eux-mêmes, naître une nouvelle relation commerciale. Dans ces conditions, il y avait donc lieu de considérer que les parties au litige étaient en relation depuis 1978. Le fait que la CRCAM de Normandie ait fortement et brutalement baissé le volume de ses commandes auprès de la société de M. P. devait s'analyser comme une rupture partielle des relations commerciales. Enfin, s'agissant du préavis, les juges ont considéré que le fait pour la CRCAM de Normandie d'avoir indiqué à son partenaire, à plusieurs reprises, ne pas être satisfaite des propositions commerciales de ce dernier ne la dispensait pas de l'obligation lui incombant de faire précéder la rupture partielle de leur relation commerciale établie, d'un préavis écrit tenant compte de la durée de cette relation.

**Vente de produits concurrents par un agent commercial et absence de faute**

CA Paris, 5 juin 2014, RG n°12/12940

Par un contrat d'agent commercial, la société T. confie à la société B. un mandat pour la vente de machines-outils de la marque T. Après plusieurs années de relation, la société T. résilie le mandat à l'expiration d'un délai contractuel de 3 mois. L'agent commercial assigne alors la société T. afin d'obtenir le versement d'une indemnité de résiliation, conformément aux dispositions de l'article L.134-12 du Code de commerce qui prévoit en effet qu'« *en cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi* ». La société T. considérait pour sa part que l'agent commercial ne pouvait avoir droit à une indemnisation dans la mesure où il avait commis une faute grave en commercialisant des produits concurrents sans l'en avoir informée et alors que

les dispositions du contrat lui interdisaient formellement. Or, les juges du fond considèrent : que l'obligation de non-concurrence prévue dans le contrat visait uniquement les produits très spécifiques de la marque T., que la société T. ne pouvait ignorer que l'agent était spécialisé dans la distribution de ce type de machines outils et disposait de plusieurs mandats, qu'il ne s'agissait pas d'un élément nouveau et que la société T. n'a jamais mis en demeure l'agent de cesser la vente de produits concurrents. Il était par ailleurs relevé que la société T., qui invoquait le fait que, depuis la résiliation du contrat, ses ventes avaient augmenté, n'était cependant pas en mesure de rapporter la preuve d'une telle affirmation. L'agent n'a donc commis aucune faute et était fondé à obtenir le paiement d'une indemnité de rupture des relations.

## PROPRIETE INTELLECTUELLE

### L'action en référé contrefaçon : à manier avec précaution

CA Paris, 3 juin 2014, RG n°12/20332

L'action en référé contrefaçon est à manier avec précaution compte tenu des conditions spécifiques auxquelles elle est soumise ainsi qu'en témoigne cette décision.

Dans cette affaire, le titulaire d'une marque estimait que des actes de contrefaçon étaient commis par une société ayant organisé sur le site « Groupon » un deal portant sur des produits revêtus de cette marque. Le juge des référés saisi avait prononcé diverses injonctions à l'encontre des sociétés poursuivies afin de faire cesser les actes de contrefaçon. Devant la Cour d'appel, la question débattue portait sur l'articulation du référé contrefaçon de l'article L.716-6 du Code de la propriété intellectuelle et du référé de droit commun des articles 808 et suivant du Code de procédure civile. Dans cet arrêt, la Cour d'appel rappelle qu'en matière de contrefaçon de marque, la procédure de référé est régie par les dispositions spéciales de l'article L.716-6 du CPI et que le législateur a institué un régime propre à cette action, dérogeant

au droit commun, ce qui exclut donc l'application des articles 808 et 809 du Code de procédure civile qui régissent les procédures de droit commun. Par conséquent, les demandes ayant pour objet une mesure de cessation d'actes de contrefaçon formées sur le fondement des articles 808 et 809 du Code de procédure civile sont irrecevables. A supposer que le texte spécial du référé contrefaçon, non visé en première instance, le soit en procédure d'appel, comme en l'espèce, la Cour y voit une demande nouvelle en cause d'appel pareillement irrecevable. Dans la mesure où le texte spécial doit être entendu strictement, son application ne s'étend pas aux actes de parasitisme selon la Cour. Néanmoins, pour être recevable, la demande devra être formulée dès la première instance, à défaut de quoi, une fois encore, s'agirait-il d'une demande nouvelle en cause d'appel.

Cette décision a de quoi rappeler aux praticiens que le référé contrefaçon obéit à des règles strictes dérogeant au droit commun.

### Déchéance de la marque et évolution du signe, rappel des principes

Cass. com., 3 juin 2014, pourvoi n°13-17.769

La déchéance sanctionne l'absence d'exploitation de la marque pendant une durée de cinq ans. La jurisprudence française, rejoignant la jurisprudence communautaire, décide que l'usage d'une marque peut permettre d'établir l'usage d'une autre afin d'échapper à la déchéance, quand bien même les deux signes seraient déposés en tant que marque.

Au visa des articles 15 du Règlement CE du 26 février 2009 et de l'article L.714-5 du CPI, la Haute Cour expose dans son attendu que la CJUE a dit pour droit son arrêt Rintisch (25 octobre 2012), que les textes précités ne s'opposent pas : « à ce que le titulaire d'une marque enregistrée puisse, aux fins d'établir l'usage de celle-ci au sens de cette disposition, se prévaloir de son utilisation dans une forme qui diffère de celle sous laquelle cette marque a été enregistrée sans que les différences entre ces deux formes altèrent le caractère distinctif de cette marque et ce, nonobstant le fait que

*cette forme différente est elle-même enregistrée en tant que marque ».*

Ayant rappelé le principe, la Cour de cassation infirme l'arrêt rendu par la Cour d'appel qui avait, au contraire, jugé qu'en déposant plusieurs marques, la société avait entendu les distinguer de telle sorte que l'usage de l'une ne pouvait pas servir à établir l'usage d'une autre pour échapper à la déchéance.

Il convenait en effet de rechercher si le signe second comportait des différences avec le premier de nature à en altérer le caractère distinctif. Au cas particulier, la Cour d'appel ne s'était prononcée sur ce point qu'au vu de la seule ornementation ajoutée à l'élément dénominatif afin de moderniser en les adaptant au goût de la clientèle les marques verbales premières, ce dont il ne résultait pas nécessairement une altération du caractère distinctif.



**Conditions de licéité de l'usage par le distributeur de la marque de son fournisseur**

CA Paris, 18 juin 2014, RG n°13/00459

La société OSCARO, distributeur spécialisé dans la revente sur internet de pièces de rechange automobile via son site OSCARO.COM, a été assignée par la société ROBERT BOSCH - fournisseur de la société OSCARO en pièces de rechanges et titulaire de plusieurs marques internationales et communautaires BOSCH - en contrefaçon et concurrence déloyale au titre de l'usage massif à but promotionnel par le revendeur du nom BOSCH sur son site internet.

La société ROBERT BOSCH reprochait parallèlement à la société OSCARO la diffusion massive sur les radios du slogan « *en ce moment sur Oscaro.com, tout Bosch est en promo* ».

Le fabricant ayant été débouté en première instance de l'intégralité de ses demandes formées en contrefaçon de sa marque et en concurrence déloyale, il a interjeté appel du jugement intervenu.

S'agissant de la contrefaçon, la société ROBERT BOSCH considérait pouvoir contourner l'épuisement de ses droits sur sa marque (qui empêche le titulaire d'une marque de s'opposer à la commercialisation de ses produits marqués après les avoir mis une première fois sur le marché) en se fondant sur l'article L.713-4 du Code de la propriété intellectuelle aux termes duquel « *la faculté reste ouverte au propriétaire de s'opposer à tout nouvel acte de commercialisation s'il justifie de motifs légitimes, tenant notamment à la modification ou à l'altération, ultérieurement intervenue, de l'état des produits* » ; elle estimait en l'espèce que la reproduction massive de ses marques par la société OSCARO et les slogans publicitaires reprenant sa marque excédaient les limites d'un usage nécessaire et « légitime » de la marque par le revendeur pour les besoins de la promotion de ses produits et tendaient à faire croire à tort au consommateur à l'existence d'un lien commercial entre la société OSCARO et la société ROBERT BOSCH titulaire de la marque alléguée.

La Cour déboute la société appelante.

Elle constate qu'il ne résulte pas de la communication promotionnelle réalisée par la société OSCARO un quelconque risque de confusion « *de nature, en particulier, à laisser croire à l'utilisateur (du site internet OSCARO.COM) qu'un partenariat économique serait institué entre les sociétés OSCARO et ROBERT BOSCH* ».

Elle constate à ce titre que la société OSCARO (i) se présente clairement comme le simple « *revendeur* » des produits de la société appelante, (ii) indique systématiquement la provenance des produits et l'identité de ses fournisseurs pour chaque produit proposé à la vente et (iii) reproduit la marque pour désigner de façon générique les pièces automobiles de rechange vendues (pare brise, rétroviseur, etc...). La Cour considère par ailleurs que le slogan radiophonique « *en ce moment sur Oscaro.com, tout Bosch est en promo* » ne laisse pas entendre davantage l'existence d'un partenariat économique entre les deux entités.

La Cour rappelle en outre que « *le droit de revendre des produits marqués licitement acquis, posé à l'article L.713-4 du code de la propriété intellectuelle, s'étend au droit, pour le revendeur, de faire la promotion des produits marqués et d'utiliser la marque pour les besoins de cette promotion* ».

S'agissant de la demande formée au titre du grief de concurrence déloyale, la Cour déboute encore la société appelante qui reprochait notamment à la société OSCARO de faire un usage de sa marque sous forme de « *marque d'appel* ».

La Cour rappelle à cet égard le principe de libre référence à la marque à des fins promotionnelles, des produits revendus sous la réserve que cette référence ne soit pas un « *prétexte* » pour en réalité utiliser ladite marque dans le but de promouvoir des produits d'une autre marque et, de manière générale, ses propres activités ; la pratique de la marque d'appel est ainsi constituée lorsqu'un distributeur annonce à la vente des produits d'une marque alors qu'il en détient « *un nombre d'exemplaires insuffisant pour répondre à la demande normale de la clientèle* ».

Or, la société appelante ne justifie pas l'existence d'une indisponibilité des produits BOSCH, et constate au contraire que leur vente a augmenté de 11 à 16% sur la période de campagne promotionnelle alors que les autres produits ont vu leur vente demeurer constante, voir diminuer.

La Cour a ainsi rappelé les principes et exceptions gouvernant l'usage promotionnel par un revendeur d'une marque apposée sur les produits qu'il commercialise et ayant fait l'objet d'une première mise sur le marché autorisée par son fournisseur.

## IMMOBILIER

### De la qualification de locaux monovalents

Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 21 mai 2014, pourvoi n°13-12.592

L'arrêt rendu le 21 mai 2014 par la 3<sup>ème</sup> Chambre civile de la Cour de cassation combine, d'une part, la clause d'accession qui prévoit qu'à la fin du bail en cours le bailleur deviendra propriétaire des améliorations ou constructions réalisées par le locataire sans avoir à payer d'indemnité (i) et, d'autre part, le caractère monovalent des locaux loués (ii).

En l'espèce, un bailleur avait délivré au preneur un congé avec offre de renouvellement sollicitant le déplaçonnement du loyer. Les parties s'étaient accordées sur le principe du renouvellement mais non sur le prix.

A l'appui de sa demande de déplaçonnement du loyer, le bailleur invoquait la monovalence des locaux considérant que les aménagements opérés par le preneur avaient été spécifiquement réalisés à un usage industriel, notamment pour les besoins de son activité de mécanique de haute précision.

Le bailleur considérait que les travaux ainsi effectués par le preneur lui faisaient accession, qu'en conséquence les locaux étaient devenus monovalents et le loyer du bail renouvelé devait, par application des dispositions des articles L.145-36 et R.145-10 du Code de commerce, être fixé au regard des usages dans la branche d'activité concernée, de telle sorte que le plaçonnement devait être exclu.

La Cour de cassation rejette le pourvoi formé par le bailleur.

Elle énonce que le bailleur ne peut se prévaloir, pour voir retenir la qualification de locaux monovalents, des travaux d'aménagement réalisés par le preneur que s'ils étaient devenus sa propriété. Ce qui n'était pas le cas en l'espèce.

Elle valide l'appréciation des juges du fond qui ont constaté que le bail prévoyait que les constructions nouvelles, travaux et améliorations quelconques faits par le preneur, n'accédaient au bailleur que lors de la sortie effective des lieux loués et, qu'en l'espèce, il n'y avait eu aucune sortie des lieux.

Est ainsi exclue la qualification de monovalence revendiquée par le bailleur.

Celui-ci avait vainement tenté une appréciation particulière de la notion et du régime des locaux monovalents en arguant de « l'aménagement » des locaux en vue d'une seule utilisation quand le texte légal ne vise expressément que « la construction » des locaux en vue d'une seule utilisation. Or, seuls les travaux d'aménagement devenus propriété du bailleur peuvent déboucher sur l'application du régime des locaux monovalents.

La demande de déplaçonnement du bailleur aurait également été rejetée s'il s'était placé sur le terrain des améliorations apportées par le preneur aux lieux loués au cours du bail à renouveler ; la clause du bail de l'espèce prévoyant une accession lors de la sortie effective du locataire, c'est-à-dire à son départ des locaux loués.

Tant que les travaux effectués par le preneur ne sont pas devenus la propriété du bailleur, celui-ci ne peut en tenir compte dans le calcul du prix du bail renouvelé.

Il est donc extrêmement important d'être vigilant à la rédaction de la clause d'accession.

Si la clause reporte les effets de l'accession en fin de jouissance du preneur, tout déplaçonnement en cours du bail est à exclure dans la mesure où l'accession est reportée au départ des lieux par le locataire. Si la clause prévoit en revanche que les améliorations et aménagements accèderont au bailleur « à la fin du bail » ou « en fin de location », le bailleur peut valablement invoquer les travaux réalisés par le preneur comme motif de déplaçonnement, soit lors du premier renouvellement au titre d'une modification des caractéristiques des locaux loués, soit lors du second renouvellement au titre des améliorations.

En l'absence de clause d'accession, il est usuellement considéré que l'accession intervient à la fin du bail et peut entraîner le déplaçonnement lors du second renouvellement.

**Du point de départ des intérêts sur le prix de loyer renouvelé**Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 18 juin 2014, pourvoi n°13-14.715

Le point de départ des intérêts dus au terme d'une procédure de fixation du loyer renouvelé entre le nouveau loyer du bail renouvelé et le loyer provisionnel a suscité une importante controverse en jurisprudence amenant la Cour de cassation à changer et faire évoluer sa position.

L'article 1155 du Code civil prévoit que :

*« les revenus échus, tels que fermages, loyers, arrérages de rentes perpétuelles ou viagères, produisent intérêt du jour de la demande ou de la convention. »*

La Cour de cassation avait, dans un premier temps, considéré que les intérêts sur les loyers fixés judiciairement étaient dus à compter du jour de la demande en fixation du nouveau loyer, c'est-à-dire à compter de l'assignation (Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 20 mars 1969).

Elle avait ensuite fait évoluer sa position en fixant le point de départ des intérêts du nouveau loyer à compter de la date d'effet du renouvellement du bail et au fur et à mesure des échéances mensuelles (Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 23 mars 1988).

Quelques années plus tard, dans un arrêt relativement médiatisé, la Cour de cassation abandonnait cette solution pour revenir à sa première position en décidant que les intérêts moratoires attachés aux loyers courant, en l'absence de convention contraire relative aux intérêts, « du jour de la demande en fixation du nouveau loyer par le seul effet de la loi » (Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 3 octobre 2012).

Par l'arrêt présentement commenté, la Cour de cassation opère une distinction selon que l'initiative du renouvellement relève du bailleur ou du preneur.

En l'espèce, le preneur avait demandé le renouvellement de son bail à compter du 1<sup>er</sup> avril 2009, moyennant un prix de loyer renouvelé par application des indices du coût de la construction. Le bailleur avait expressément accepté le principe du renouvellement le 10 avril 2009 mais avait demandé un loyer déplafonné. Les parties ayant échangé leur mémoire, le preneur avait pris l'initiative d'assigner devant le juge des loyers commerciaux par acte du 21 juillet 2010.

Le bailleur avait notifié un mémoire en réponse le 10 septembre 2010.

Les juges du fond avaient condamné le preneur à payer au bailleur les intérêts légaux sur le montant des arriérés des loyers judiciairement fixés à compter du 10 avril 2009.

L'arrêt d'appel retient que les intérêts moratoires attachés au loyer courant, en l'absence de convention contraire, du jour de la demande en fixation du nouveau loyer, soit en l'espèce le 10 avril 2009, c'est-à-dire la date à laquelle le bailleur avait accepté le principe du renouvellement.

La Cour de cassation censure cet arrêt en énonçant que les intérêts dus sur la différence entre le nouveau loyer du bail renouvelé et le loyer provisionnel courent à compter de la délivrance de l'assignation introductive d'instance en fixation du prix lorsque le bailleur est à l'origine de la procédure, et à compter de la notification du premier mémoire en défense lorsque c'est le preneur qui a saisi le juge.

Une telle solution non seulement a le mérite d'être pragmatique mais elle permet également d'atténuer le montant des intérêts dus par le bailleur ou le preneur.

Il peut en effet s'écouler un délai important entre la demande de renouvellement formée par le preneur ou l'acceptation du principe du renouvellement du bailleur et la saisine du juge des loyers commerciaux qui peut intervenir près de deux ans plus tard, dans le cadre du délai de prescription prévu à l'article L.145-60 du Code de commerce.

S'y ajoutent également les délais de la procédure et d'expertise qui peuvent placer les bailleurs et les preneurs, qui n'ont pas pris soin de provisionner une somme suffisante au titre des intérêts, dans une situation financière délicate lorsque la différence entre le nouveau loyer du bail renouvelé et le loyer provisionnel est importante.

Par cet arrêt, la Cour de cassation devrait ainsi mettre fin aux discussions qui avaient lieu entre preneur et bailleur sur ce sujet qui avait eu tendance à « polluer » certaines affaires de renouvellement de loyer.

## INTERNATIONAL

### Flash Actualités :

**Concurrence - Décision de l'Autorité de la Concurrence du 13 juin 2014**

**Fiscalité - Avenant à la Convention fiscale Franco-Suisse du 25 juin 2014**

**Investissements étrangers en France - Place de la France dans le classement 2014 d'AT Kearney**

**« Foreign Direct Investment Confidence Index »**

**Concurrence : téléphonie mobile à La Réunion et Mayotte** - L'Autorité de la concurrence a rendu le 13 juin 2014 une décision par laquelle elle prononce une sanction de 45.939.000 euros à l'encontre de SFR et de sa filiale réunionnaise SRR pour avoir mis en place et maintenu (pendant plus de 12 ans à La Réunion et plus de 3 ans à Mayotte) un écart de prix abusifs, entre les appels passés vers d'autres clients du réseau de SRR (appels *on net*) et ceux, tarifés plus chers, émis vers les réseaux de ses concurrents (appels *off net*).

**Convention fiscale Franco Suisse : signature le 25 juin 2014 d'un avenant à la convention fiscale bilatérale** - Le Ministère de Finances rapporte qu'afin d'intensifier la coopération entre les deux pays en matière fiscale, Michel Sapin a rencontré, le 25 juin à Berne son homologue suisse. Un avenant à la convention bilatérale de 1966 a été signé entre les deux pays, étape supplémentaire vers l'échange automatique d'informations fiscales.

**Vers un nouveau standard international en matière de coopération fiscale** - Grâce à cet avenant, les échanges d'informations seront désormais plus simples et plus efficaces :

- la France pourra interroger la Suisse sur un groupe de contribuables ;
- l'avenant prévoit également la possibilité de demander une information bancaire sans connaître l'identité de l'établissement financier teneur du compte.

Par ailleurs, les autorités suisses se sont aussi engagées à traiter, d'ici le mois de novembre, les nombreuses demandes d'informations françaises toujours en attente de réponse. Cet engagement fera l'objet d'un suivi régulier de la part des administrations des deux pays. Michel Sapin a rappelé que l'amélioration des échanges d'informations à la demande n'est qu'une étape vers l'échange automatique d'informations destiné à devenir le nouveau standard international en matière de coopération fiscale. A l'horizon 2016, 44 pays se sont d'ailleurs d'ores et déjà engagés à mettre en œuvre cette démarche.

**Le rôle des banques dans la prévention et la lutte contre la fraude** - La veille, le ministre des Finances et des Comptes publics avait réuni à Bercy les principales banques helvétiques ainsi que de grandes banques françaises ou étrangères ayant des filiales en Suisse. L'objectif était d'évoquer avec elles leurs politiques et leurs pratiques en matière d'encouragement de leurs clients français à déclarer systématiquement leurs avoirs en Suisse, et d'échanger sur la simplification des procédures de régularisations fiscales.

Pour mémoire, le Service de Traitement des Déclarations Rectificatives (STDR) offre aux contribuables détenant des avoirs non déclarés à l'étranger, de se mettre en conformité avec la loi fiscale. Il a été créé en juin 2013 et se situe au sein de la DNSF (Direction Nationale des vérifications de Situations Fiscales) qui dépend de la DGFIP.

### Quelques chiffres :

- depuis juin 2013, plus de 25 000 dossiers ont été déposés pour un montant moyen de 900.000 euros par dossier (400.000 euros d'avoirs médians) ;
- les avoirs régularisés se situent pour 80% d'entre eux en Suisse, 7% au Luxembourg, le reste étant réparti dans le reste du monde ;
- en 2013, 148.000 contribuables ont déclaré détenir un ou des comptes bancaires à l'étranger sur leur déclaration 2012 (contre 75.000 en 2010).

**Investissements étrangers en France : la France dans le top 10 des pays les plus attractifs** - Il ressort du classement 2014 d'AT Kearney « Foreign Direct Investment Confidence Index » (établi sur la base de 300 sociétés participantes, présentes dans 26 pays, enregistrant chacune un chiffre d'affaires total de plus de 1 milliard USD) que la France figure en 10<sup>ème</sup> position. Les Etats-Unis se situent en 1<sup>ère</sup> place, suivis de la Chine, du Canada, du Royaume-Unis et du Brésil en 5<sup>ème</sup> position. L'Inde figure quant à elle en 7<sup>ème</sup> position. Pour mémoire, l'édition 2013 plaçait la France au 12<sup>ème</sup> rang.

# ACTUALITÉ SIMON ASSOCIÉS

## RECOMPENSE

SIMON ASSOCIÉS a été classé « incontournable » (1<sup>ère</sup> catégorie du classement), dans l'activité « Procédures collectives Entreprises MID CAP », par le magazine Décideurs - Classement 2014 des meilleurs cabinets d'avocats.

☞ [Pour en savoir plus](#)

## EVENEMENTS

SIMON ASSOCIÉS a participé, le 3 juillet 2014, aux Matinées du Droit des Affaires, organisées par l'EFE sur le thème : « *Réseaux de distribution : maîtrisez la loi Hamon* ».

☞ [Pour en savoir plus](#)

SIMON ASSOCIÉS est intervenu, le 26 juin 2014, au 6<sup>ème</sup> sommet des investissements chinois internationaux.

☞ [Pour en savoir plus](#)

Sophie NAYROLLES, Avocat associée et Cristelle ALBARIC, Directrice du Département International, sont intervenues lors de la première réunion du Club Invest, organisée le 10 juin 2014 à Montpellier par l'Agence Régionale Invest Sud de France, sur le thème « *Portage et montage immobilier* ».

SIMON ASSOCIÉS a organisé le 5 juin 2014 dans ses locaux de Paris une conférence sur le thème : « *Les prérogatives du franchiseur face aux impayés* ».

## PUBLICATIONS

Vincent CADORET, « [Les prix conseillés par la tête de réseau](#) », Toute la franchise, juillet 2014.

Justine GRANDMAIRE, « [Contrat de distribution internationale : droit applicable en cas de cessation des relations](#) », Toute la franchise, juin 2014.

Cette liste des événements et publications n'est pas exhaustive. Vous pouvez consulter notre site institutionnel [www.simonassocies.com](http://www.simonassocies.com) et/ou notre site internet spécialisé [www.lettredesreseaux.com](http://www.lettredesreseaux.com) pour prendre connaissance des articles ou événements intéressants les réseaux de distribution.