



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@simonassocies.com

LYON

NANTES

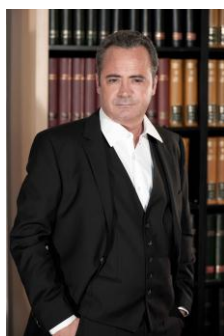
MONTPELLIER

BRESIL

CHINE

LUXEMBOURG

www.simonassocies.com



François-Luc SIMON

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

**Actualité
SIMON ASSOCIÉS
Page 20**

Mars / Avril 2014

SOMMAIRE

DISTRIBUTION :

| | |
|---|-----|
| L'irrecevabilité de l'action en nullité ou résiliation d'un tiers au contrat CA Paris, 19 février 2014, RG n°11/19999 | p.2 |
| L'appréciation de la faute grave de l'agent commercial CA Aix-en-Provence, 20 février 2014, RG n°12/02485 | p.2 |
| Résiliation du contrat d'agent commercial et indemnisation du mandant Cass. com., 4 février 2014, pourvoi n°12-14.466 | p.3 |
| Avenant non signé : ses dispositions sont-elles applicables ? CA Paris, 26 février 2014, RG n°10/25019 | p.3 |
| Absence de DIP, contrat de franchise non signé, et modification de l'enseigne en cours de contrat : le franchiseur approuvé par les juges CA Paris, 5 février 2014, RG n°12/18858 | p.4 |
| Préjudice de la centrale après résiliation fautive du contrat d'approvisionnement Cass. com., 18 février 2014, pourvoi n°12-29.752 | p.5 |
| Condamnation du commissionnaire-affilié à payer la créance du mandataire par provision CA Paris, 4 mars 2014, RG n°13/10712 | p.5 |

CONCURRENCE ET PRATIQUES COMMERCIALES :

| | |
|--|------|
| Adoption définitive de la loi dite « Hamon » sur la consommation Projet de loi relatif à la Consommation, Assemblée Nationale, 13 février 2014 | p.6 |
| Concurrence : application dans le temps de la nouvelle prescription décennale Cass. com., 18 février 2014, pourvoi n° 12-27.643 | p.11 |
| E-cigarettes : le Parlement européen d'un extrême à l'autre Projet de directive adopté le 26 février 2014 | p.12 |

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

| | |
|---|------|
| Articulation des actions en contrefaçon et concurrence déloyale Cass. com., 4 février 2014, pourvoi n°13-12.204 | p.13 |
| La comparaison de modèles n'est pas commandée que par une appréciation strictement visuelle Trib. UE, 4 février 2014, aff. T-339/12 | p.13 |
| Loi n°2014-315 du 11 mars 2014 renforçant la lutte contre la contrefaçon | p.14 |

IMMOBILIER :

| | |
|--|------|
| Chiffre d'affaires HT ou TTC pour le calcul de l'indemnité d'éviction Cass. civ. 3 ^{ème} , 5 février 2014, pourvoi n°13-10.174 | p.15 |
| Le preneur ne perd pas le droit à l'indemnité d'éviction du seul fait de son départ Cass. civ. 3 ^{ème} , 19 février 2014, pourvoi n°11-28.806 | p.16 |

INTERNATIONAL :

| | |
|--|------|
| Amérique du Sud Flash Actualités | p.17 |
| Afrique Flash Actualités | p.18 |
| Asie - Europe Flash Actualités | p.19 |
| OCDE Nouvelle norme mondiale unique relative à l'échange automatique de renseignements fiscaux entre Etats | p.19 |

DISTRIBUTION

L'irrecevabilité de l'action en nullité ou résiliation d'un tiers au contrat

CA Paris, 19 février 2014, RG n°11/19999

La Cour d'appel s'est prononcée sur la question de la recevabilité de l'action en nullité ou résiliation d'un tiers au contrat de franchise.

En l'espèce, le contrat de franchise avait été signé entre le franchiseur et une personne physique qui a, par la suite, transféré son contrat à la société qu'il a créée. Deux ans plus tard, estimant leur consentement vicié, la personne physique et la société franchisée ont assigné le franchiseur aux fins de voir prononcer la nullité ou la résiliation du contrat de franchise.

Classiquement, le franchiseur faisait valoir que la personne physique était irrecevable à cette fin et qu'elle ne pouvait pas non plus agir pour obtenir réparation sans justifier d'un préjudice subi véritablement distinct de celui de la société franchisée, d'une faute et d'un lien de causalité, sauf à entériner une double indemnisation.

En application du principe de l'effet relatif des conventions posé par l'article 1165 du code civil, les juges du fond rappellent que le dirigeant, qui n'est pas le franchisé, n'est donc pas recevable à

agir à titre personnel en résiliation du contrat de franchise dont il n'est pas partie.

Néanmoins, la Cour d'appel précise à cette occasion que quel que soit le bien fondé des demandes qu'il peut faire, le dirigeant peut, en sa qualité de tiers au contrat, agir en responsabilité délictuelle contre la société franchiseur si les manquements de celle-ci au cours de l'exécution du contrat lui ont causé un préjudice personnel.

Cette solution est conforme à l'arrêt rendu par l'Assemblée plénière de la Cour de cassation qui a admis que « *le tiers à un contrat peut invoquer, sur le fondement de la responsabilité délictuelle, un manquement contractuel dès lors que ce manquement lui a causé un dommage* » (Cass. Ass. Plén., 6 octobre 2006).

Aussi, il appartient au tiers de prouver, outre une faute, l'existence d'un préjudice personnel.

En l'espèce, à défaut de faute du franchiseur, la Cour estime à juste titre que la demande du tiers au contrat, bien que recevable, est mal fondée.

L'appréciation de la faute grave de l'agent commercial

CA Aix-en-Provence, 20 février 2014, RG n°12/02485

La cessation du contrat d'agent commercial oblige en principe le mandant au versement d'une indemnité au profit de l'agent. En effet, l'article L.134-12 du code de commerce prévoit 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* », du fait de la cessation des relations.

Néanmoins, cette indemnité n'est pas due lorsque la cessation du contrat est consécutive d'une faute grave de l'agent commercial, à l'instar du manquement d'un agent au devoir de loyauté telle que la représentation de produits concurrents (Cass. com., 16 octobre 2001). C'est de l'appréciation de cette faute grave dont il est question dans la déci-

sion rendue le 20 février dernier par la Cour d'appel d'Aix-en-Provence.

Rappelons que, pour déterminer si un agent commercial a droit, lors de la rupture du contrat d'agence, à l'indemnité compensatrice légalement prévue, il appartient au seul juge de qualifier de faute grave les faits qui lui sont soumis et au mandant de les prouver (Cass. com., 28 mai 2002, Bull. civ. IV, n°91). Ainsi, en l'espèce, les juges ont estimé que le refus par l'agent de signer un avenant modifiant le contrat initial, et quand bien même il lui serait plus favorable, ne saurait constituer une faute grave le privant de l'indemnité prévue à l'article L.134-12, la mandant n'établissant pas d'autre comportement fautif grave de son agent.

Résiliation du contrat d'agent commercial et indemnisation du mandant

Cass. com., 4 février 2014, pourvoi n°12-14.466

Un contrat d'agent commercial est conclu entre la société MC (mandant) et la société MNS (agent). Le mandant propose à l'agent une modification du taux de commission. Par courrier, l'agent accepte la proposition de la société MC, en contrepartie d'un engagement du mandant d'appliquer des tarifs identiques à ceux pratiqués dans d'autres pays. Puis, l'agent commercial se ravise finalement et demande à la société MC qu'il soit mis fin au contrat. Le mandant prend acte de la démission de l'agent commercial et assigne ce-dernier en paiement de diverses factures et réclame le versement d'une indemnité au titre du non-respect du délai de préavis de la rupture. Les juges du fond ont fait droit à la demande de la société MC, et, bien qu'ayant reconnu que la rupture du contrat était imputable au mandant - la rupture des relations faisait en effet suite à la demande émanant du mandant, que l'agent commercial accepte une diminution du taux de commission - ils ont condamné l'agent à verser une indemnité de préavis à la société MC, aucune faute grave n'ayant été commise par le mandant. La Cour de cassation revient sur la position adoptée par les juges du fond, au visa de l'article 134-11 du code de commerce relatif au préavis à respecter en cas de

cessation du contrat d'agent commercial et qui précise, dans son dernier alinéa, que « *ces dispositions ne s'appliquent pas lorsque le contrat prend fin en raison d'une faute grave de l'une des parties (...)* ». Selon la Haute Cour, il ne peut être alloué une indemnité de préavis au mandant auquel est imputable la rupture, même s'il n'a pas commis de faute grave. Il est ici intéressant de relever que c'est le mandant, et non l'agent commercial comme tel est généralement le cas, qui prétend obtenir une indemnité de préavis. En effet, alors que l'article L.134-12 du code de commerce réserve expressément au seul agent commercial, la possibilité d'obtenir une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi, excluant ainsi le mandant de la possibilité de percevoir une telle indemnité, l'article L.134-11 du code de commerce n'applique pas une telle distinction et permet ainsi au mandant de s'en prévaloir et d'obtenir une indemnité de préavis.

Il ressort de la décision ici commentée que si le mandant peut revendiquer le versement d'une indemnité de préavis, il convient toutefois, outre le fait qu'il n'ait commis aucune faute grave, que la résiliation ne lui soit pas imputable.

Avenant non signé : ses dispositions sont-elles applicables ?

CA Paris, 26 février 2014, RG n°10/25019

La société A. est à la tête d'un célèbre réseau de magasins sous l'enseigne A. dans le domaine de la grande distribution. Elle conclut un contrat de franchise avec la société S. venant à échéance au 31 mars 2010. En 2008, la société A. présente le concept d'une nouvelle franchise et propose à la société S. la signature d'un avenant au contrat prévoyant une diminution des prix de cession des marchandises en contrepartie d'une augmentation des taux de redevance de franchise et de prestation logistique. Cet avenant ne sera jamais signé par la société S. Cette dernière finira par passer sous la nouvelle enseigne, estimant cependant avoir été contrainte de le faire, sans signer de contrat de franchise au titre de la nouvelle enseigne. Les parties cessent leur relation avant le terme prévu par le contrat. Le franchiseur assigne la société S. en paiement de factures de redevances et prestations logistiques. Le franchisé estime pour sa part que la rupture anticipée du contrat est imputable à la société A. qui a modifié unilatéralement les taux de redevance de franchise et de la prestation logistique.

Si l'avenant prévoyait ces modifications, il n'aurait pas été signé par le franchisé. Les juges du fond rappellent qu'aucune clause du contrat de franchise ne permettait au franchiseur d'imposer les modifications des taux en cause et donc que, pour avoir valeur contractuelle, lesdits taux devaient avoir été consentis par la société S., à peine de constituer une violation du contrat, et il convenait donc de vérifier si le franchiseur apportait la preuve de l'acquiescement du franchisé. Les magistrats ont relevé que si l'avenant n'avait jamais été signé, le franchisé n'avait toutefois manifesté aucune réserve ou opposition et considèrent que « *si le silence ne vaut pas à lui seul acceptation, des circonstances particulières permettent de lui en donner la signification* ». Ils ont ainsi considéré que le franchisé avait tacitement accepté la modification portant sur le taux de prestation logistique dès lors qu'en contrepartie il avait bénéficié de conditions de prix de cession avantageuses, mais aucun élément ne permettait de conclure au fait que le silence gardé par le franchisé valait acceptation des nouveaux taux de redevance de franchise.

**Absence de DIP, contrat de franchise non signé, et modification de l'enseigne en cours de contrat :
le franchiseur approuvé par les juges**
CA Paris, 5 février 2014, RG n°12/18858

L'arrêt commenté présente l'intérêt de se prononcer en faveur des têtes de réseaux sur plusieurs situations pourtant très problématiques.

En l'espèce, la société International Esthétique, franchiseur d'un concept d'instituts de beauté sous l'enseigne « Epil Center », a conclu quatre contrats de franchise avec une première société.

Quelques temps après, elle informe les membres de son réseau du changement de dénomination de l'enseigne, celle-ci devenant « Esthétic Center ».

Par la suite, le dirigeant de la société franchisée ayant créé une autre société afin d'exploiter d'autres instituts sous la nouvelle enseigne, le franchiseur signe avec cette nouvelle société un cinquième contrat de franchise. Enfin, cette seconde société du franchisé ouvre un sixième institut sous la nouvelle enseigne, sans toutefois retourner le contrat signé au franchiseur.

Suite à des difficultés rencontrées lors de la mise en conformité de ses premiers instituts à la nouvelle enseigne, le franchisé résilie l'ensemble de ses contrats de franchise « Epil Center » et annonce qu'il cesse d'utiliser la marque « Esthétic Center » pour ses autres instituts.

C'est dans ces circonstances que la société International Esthétique a assigné les sociétés franchisées.

Les premiers juges n'ont, qu'en partie, fait droit à ses prétentions puisque, si les sociétés franchisées ont été solidairement condamnées pour résiliation des contrats « Esthétic Center » et pour violation de la clause de non-concurrence post-contractuelle (leur demande d'annulation des contrats ayant au préalable été rejetée), la société franchiseur a elle été reconnue coupable de résiliation fautive des contrats de franchise « Epil Center ».

Les sociétés franchisées ont alors fait appel de cette décision. L'arrêt rendu le 5 février 2014 par la Cour d'appel de Paris se prononce donc sur plusieurs points que l'on analysera successivement.

Sur le défaut de contrat de franchise signé : la Cour rappelle que le contrat de franchise se prouve par tout moyen et donc qu'il importe peu de pouvoir constater l'existence d'un contrat écrit et signé par

le franchisé dès lors que le franchisé a exploité son institut sous l'enseigne du franchiseur, « *ce qui traduit l'existence d'un contrat de franchise dans les termes et conditions précisés dans la proposition écrite de contrat qui lui avait été adressée* ».

Sur l'absence de zone territoriale définie dans le contrat : contrairement aux dires des franchisés soutenant que le défaut de détermination d'une zone géographique dans l'annexe qui devait être remise au franchiseur entraînait l'indétermination de l'objet du contrat et donc sa nullité, la Cour juge que l'exclusivité territoriale n'est pas un des éléments constitutifs du contrat de franchise.

Sur la clause de non-concurrence : confirmant encore et toujours les critères de validité des clauses de non-concurrence, la Cour relève que la clause litigieuse, interdisant aux anciens franchisés de créer un réseau concurrent dans l'année qui suit la cessation du contrat et dans les lieux où la marque était implantée, est une clause limitée dans le temps et dans l'espace et est parfaitement proportionnée au regard du but recherché de protection du réseau.

Sur la modification par le franchiseur de son enseigne en cours de contrat : invoquant la modification de l'objet même du contrat « Epil Center » et la nécessité d'un avenant au contrat, la société franchisée prétextait que le changement d'enseigne, entraînant par là même le délaissement de celle-ci par le franchiseur, justifiait que les contrats de franchise soient résiliés aux torts de la tête de réseau.

Pourtant, la Cour considère qu'il s'agit là d'une évolution du savoir-faire de nature à augmenter le chiffre d'affaires des franchisés et que, les modifications étant proposées par le franchiseur dans des conditions de délai et de prix raisonnables, le franchisé est mal fondé à soutenir que l'objet du contrat initial en était modifié.

En outre, le franchisé est, pour la Cour, tout aussi mal fondé à exiger du franchiseur d'autres efforts concernant l'enseigne « Epil Center » alors qu'il avait continué à faire la promotion de cette enseigne, enseigne que la quasi-totalité des autres franchisés avaient d'ailleurs abandonné au profit de la nouvelle.

Préjudice de la centrale après résiliation fautive du contrat d'approvisionnement

Cass. com., 18 février 2014, pourvoi n°12-29.752

L'arrêt commenté permet d'identifier le préjudice réparable de la centrale d'approvisionnement victime de la rupture de son contrat, conclu avec un distributeur.

En l'espèce, la centrale d'approvisionnement, filiale de la tête de réseau, avait conclu avec un distributeur du réseau, une convention prévoyant le développement d'un nouveau concept de vente, qui impliquait certains aménagements. La centrale accordait au distributeur un budget pour financer les aménagements nécessaires. Le distributeur s'engageait quant à lui à n'entreprendre aucune action de nature à entraîner la résiliation de son contrat conclu avec la tête de réseau, et ce, pendant une durée définie.

Avant l'expiration de ce délai, le gérant du distributeur avait procédé à une modification statutaire entraînant de plein droit la résiliation du contrat le liant à la tête de réseau et, par voie de conséquence, celle du contrat d'approvisionnement.

Condamné en appel à réparer le préjudice de la centrale d'approvisionnement, le distributeur contestait en cassation, à la fois le principe et le montant de cette condamnation.

S'agissant en premier lieu du principe de la condamnation, le distributeur soutenait que le préjudice retenu par la Cour d'appel n'était pas indemnisable, n'étant, selon lui, pas issu directement du manquement contractuel.

Ce moyen est rejeté par la Cour de cassation, qui considère que la Cour d'appel a caractérisé le lien de causalité directe entre la résiliation du contrat d'approvisionnement et, d'une part, la contribution vainement apportée à l'aménagement du point de vente et, d'autre part, le manque à gagner subi par la centrale d'approvisionnement du fait de la résiliation anticipée du contrat à durée déterminée.

S'agissant du montant du manque à gagner, la Cour de cassation, rejetant ici encore le moyen du distributeur, approuve la Cour d'appel d'avoir retenu qu'il consistait en la perte de marge que la centrale aurait pu percevoir jusqu'au terme du contrat d'approvisionnement, et considère que la Cour pouvait souverainement retenir, dans son calcul, le taux de marge moyen de la tête de réseau et le montant des achats effectués par le distributeur, tels qu'attestés par le directeur financier de la tête de réseau.

Condamnation du commissionnaire-affilié à payer la créance du mandataire par provision

CA Paris, 4 mars 2014, RG n°13/10712

L'article 873 alinéa 2 du code de procédure civile permet à un créancier d'obtenir en référé le paiement d'une provision, à la condition que sa créance ne se heurte à aucune contestation sérieuse.

L'arrêt commenté offre un exemple de la mise en œuvre de cet article.

En l'espèce, la tête d'un réseau de commissionnaire-affiliation, créancière de diverses sommes, avait résilié le contrat la liant à son débiteur, l'un de ses commissionnaires affiliés, puis l'avait assigné en référé devant le Tribunal de commerce de Paris aux fins d'obtenir, par provision, le paiement de sa créance, sur le fondement de l'article précité.

Le Tribunal de commerce de Paris, estimant que cette demande se heurtait à une contestation sérieuse, avait dit n'y avoir lieu à référé.

La décision du Tribunal est infirmée par la Cour qui considère que la tête de réseau justifiait, avec l'évidence requise en référé, par un récapitulatif détaillé des sommes dues et la copie de factures réclamées, de sa créance à l'encontre du commissionnaire affilié.

A cette occasion, la Cour d'appel rappelle que la hauteur de la provision visée par l'article 873 alinéa 2 du code de procédure civile « *n'a d'autre limite que celui du montant de la dette alléguée* ».

En outre, la Cour écarte l'argument du commissionnaire-affilié, tenant à la contestation de la qualification du contrat, cette contestation relevant des juges du fond.

Le distributeur est par conséquent condamné à payer à la tête de réseau, par provision, le montant de la créance de cette dernière.

CONCURRENCE ET PRATIQUES COMMERCIALES

Adoption définitive de la loi dite « Hamon » sur la consommation

Projet de loi relatif à la Consommation, Assemblée Nationale, 13 février 2014

Le très attendu projet de loi relatif à la consommation a définitivement été adopté le 13 février dernier par l'Assemblée Nationale. Le Conseil constitutionnel s'est prononcé le 13 mars dernier sur la constitutionnalité de la loi. Si certaines dispositions ont été déclarées non conformes à la Constitution, la majeure partie de la loi a été validée, et devrait donc être promulguée dans les jours suivant la rédaction du présent article.

Dans la mesure où cette loi procède à de nombreuses modifications dans des domaines particulièrement divers, touchant la vie quotidienne des entreprises, on conseillera vivement à ces dernières de prendre connaissance dès à présent du contenu de la réforme, pour anticiper les adaptations à apporter à leur activité (ceci est notamment valable pour les acteurs du e-commerce, qui seront soumis très prochainement à de nouvelles contraintes et de nouveaux délais plus favorables aux consommateurs, qui nécessiteront des évolutions de leurs conditions de vente et parfois de leur organisation logistique). En effet, et contrairement au titre de la future loi, les dispositions de cette dernière ne sont pas limitées à des problématiques de droit de la consommation, et touchent également des aspects relevant des relations entre professionnels.

S'il n'est pas envisageable d'aborder dans le présent article l'ensemble des modifications apportées par ce projet de loi au droit positif, les principales dispositions susceptibles d'impacter l'activité des acteurs dans les réseaux seront néanmoins évoquées.

- **Introduction de l'action de groupe**

La mesure la plus médiatisée du projet de loi est sans conteste l'introduction en droit français d'une action de groupe, permettant à plusieurs consommateurs de se grouper pour agir à l'encontre d'un professionnel.

Les conditions en sont cependant quelque peu restrictives, dans la mesure où seules les associations de consommateurs agréées sont autorisées à les introduire, et que tous les types de préjudices

ne sont pas concernés. En effet, seuls les préjudices patrimoniaux résultant de dommages matériels pourront faire l'objet d'une réparation dans le cadre de l'action de groupe, qui exclura donc la réparation des préjudices corporels ou moraux.

Les faits susceptibles d'être reprochés aux professionnels dans le cadre de cette action sont des manquements de ces derniers à leurs obligations contractuelles ou légales, dans le cadre d'une vente de biens ou d'une fourniture de services. Pourront également être réparés les préjudices résultant de pratiques anticoncurrentielles (on pensera ici par exemple aux ententes sur les prix, qui lèsent les consommateurs par le maintien de prix élevés sur le marché).

La procédure, introduite devant un tribunal de grande instance, s'articulera en deux phases, la première consacrée à la reconnaissance de la responsabilité du professionnel, et la seconde relative à l'indemnisation des consommateurs lésés.

Lors de la première phase, le juge définit le groupe des consommateurs concernés, et en fixe les critères de rattachement. Il détermine les préjudices susceptibles d'être réparés, ainsi que leur montant ou à tout le moins les éléments permettant d'évaluer les préjudices (le juge pouvant prévoir une réparation en nature lorsque celle-ci apparaît opportune). Il définit également les mesures de publicité, qui seront à la charge du professionnel, destinées à informer les consommateurs susceptibles d'appartenir au groupe de consommateurs concernés par la procédure (qui disposeront alors d'un délai fixé entre 2 et 6 mois pour rejoindre l'action de groupe).

Le projet de loi prévoit également une procédure d'action de groupe simplifiée lorsque l'identité et le nombre de consommateurs sont connus, et que les consommateurs ont subi un préjudice d'un même montant, d'un montant identique par prestation rendue ou d'un montant identique par référence à une période ou à une durée. Le juge statue d'abord sur la responsabilité du professionnel, puis le condamne à indemniser les consommateurs directement et individuellement.

Lors de la seconde phase, le professionnel procède à l'indemnisation des consommateurs selon les modalités fixées par le juge lors de la première phase. Ce dernier est saisi en cas de litige relatif à la mise en œuvre du jugement.

On précisera que le projet de loi, qui tend à favoriser les modes alternatifs de règlement des conflits, prévoit le recours possible à la médiation, menée par l'association de consommateurs (et non par les consommateurs directement). Tout accord négocié dans le cadre de la médiation sera ensuite soumis à l'homologation du juge qui vérifiera que ce dernier est conforme aux intérêts de ceux auxquels il a vocation à s'appliquer, et donnera force exécutoire à l'accord.

- **Définition de la notion de consommateur**

La notion de consommateur sera définie dans un article préliminaire au début du code de la consommation. Le consommateur sera ainsi « *toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale ou libérale* ».

Si cette définition du consommateur correspond à celle de la directive communautaire de 2011 sur les droits des consommateurs, elle sera probablement source d'interrogations. En effet, par exemple, la définition ne vise pas certaines activités professionnelles (on peut par exemple s'interroger sur la possibilité de qualifier de consommateur un agriculteur qui acquerrait un bien dans le cadre de son activité professionnelle).

- **Renforcement de l'information du consommateur**

Le projet de loi prévoit un renforcement global de l'information du consommateur.

Nous listerons ici des exemples des nouvelles règles instaurées :

- le vendeur doit fournir une information précontractuelle complète du consommateur avant la conclusion de tout contrat sur le prix du produit ou service, la date de livraison du produit ou d'exécution de la prestation de services si la délivrance n'est pas immédiate, l'identité et les coordonnées du vendeur, les garanties, etc. ;
- le vendeur doit mentionner clairement dans le contrat conclu avec le consommateur, qu'il est tenu de la garantie légale de conformité et de la garantie relative aux défauts de la chose. Les articles du code de la consommation et du code

civil relatifs à ces garanties devront également être reproduits intégralement ;

- le vendeur professionnel (qui aura reçu l'information du fabricant ou de l'importateur), doit informer le consommateur de manière lisible avant la conclusion du contrat (et devra le confirmer par écrit lors de l'achat) de la période pendant laquelle (ou de la date jusqu'à laquelle) les pièces détachées indispensables à l'utilisation du produit seront disponibles sur le marché ;
- dans les foires ou les salons, le professionnel sera tenu d'informer le consommateur qu'il ne dispose d'aucun droit de rétractation ;
- le vendeur doit également informer le consommateur de la possibilité de recourir, en cas de contestation, à une procédure de médiation conventionnelle ou à tout autre mode alternatif de règlement des différends.

- **Augmentation des garanties et transfert des risques**

Outre l'information sur la garantie légale qui doit figurer dans les conditions de vente du professionnel, le projet de loi augmente les délais applicables à cette garantie, en faveur du consommateur. Ces nouveaux délais seront applicables 2 ans après la publication de la loi, c'est-à-dire en 2016.

Le défaut de conformité est présumé exister au moment de la vente (plus précisément de la délivrance du produit) s'il apparaît dans un délai de 24 mois à compter de la délivrance (au lieu de 6 mois précédemment) si le produit est neuf, ou dans un délai de 6 mois pour un produit d'occasion.

Par ailleurs, la loi s'oppose aux conditions des professionnels prévoyant un transfert anticipé des risques, en prévoyant que les risques de perte ou d'endommagement du produit sont transférés au moment où le consommateur (ou tout tiers qu'il aura désigné) prend physiquement possession du produit. La seule exception à ce principe d'ordre public (auquel les parties ne peuvent donc pas déroger) est la possibilité de transférer les risques au moment de la remise du produit au transporteur, si le consommateur a choisi de ne pas avoir recours au transporteur proposé par le professionnel.

- **Sanction des clauses abusives**

Si le projet de loi ne modifie pas substantiellement le régime des clauses abusives en droit de la consommation, il en renforce cependant l'application.

Ainsi, en présence d'une clause abusive, le juge sera tenu de l'écartier d'office. Par ailleurs, le professionnel pourra être condamné, le cas échéant sous astreinte, à supprimer une clause illicite ou abusive dans tout contrat (ou type de contrat) proposé ou destiné au consommateur. Cette clause pourra également être réputée non écrite dans tous les contrats identiques conclus par le professionnel avec des consommateurs (et il pourra être tenu d'en informer les consommateurs à ses frais).

Par ailleurs, outre le caractère non écrit des clauses abusives, en cas de présence d'une ou plusieurs clauses « noires » (clauses présumées abusives de manière irréfragable, listées à l'article R.132-1 du code de la consommation), le professionnel encourra une amende de 15.000 euros (3.000 euros si le professionnel est une personne physique).

- **Le renforcement de la protection du consommateur dans le cadre de l'e-commerce**

Le projet de loi renforce les droits des consommateurs dans le cadre de l'e-commerce, et plus généralement de la vente à distance. Les dispositions relatives au démarchage sont également fusionnées avec celles de la vente à distance sur un certain nombre de points, notamment s'agissant de l'information précontractuelle.

Est introduite la notion de contrats conclus « hors établissement » pour les contrats passés :

- hors du lieu où le professionnel exerce en permanence ou habituellement son activité, en présence physique simultanée des deux parties (ce qui le différencie de la vente à distance) ;
- soit dans le lieu où le professionnel exerce en permanence ou habituellement son activité, soit à distance, immédiatement après que le consommateur a été sollicité personnellement et individuellement dans un lieu différent de celui où le professionnel exerce en permanence ou de manière habituelle son activité et où les parties étaient, physiquement et simultanément présentes ;
- pendant une excursion organisée par le professionnel ayant pour but (ou pour effet) de promouvoir et de vendre des produits ou des services au consommateur.

Plusieurs modifications sont introduites concernant le droit de rétractation du consommateur, sous l'influence du droit communautaire.

En effet, le délai de rétractation passe de 7 à 14 jours.

Le professionnel est par ailleurs tenu de rembourser le consommateur dans un délai maximum de 14 jours à compter du jour où il a eu connaissance de la décision du consommateur de se rétracter. Par exception, le remboursement peut être différé jusqu'à la première de ces deux dates : la date à laquelle le professionnel récupère les produits, ou la date à laquelle le consommateur fournit une preuve de l'expédition des produits (ce décalage n'est bien entendu pas applicable dans l'hypothèse où le professionnel propose de récupérer lui-même les produits).

Les sanctions d'un retard de remboursement sont renforcées, puisque les sommes dues au consommateur sont majorées :

- de l'intérêt légal si elles sont remboursées au plus tard 10 jours après le délai de remboursement légal ;
- de 5% si le retard est compris entre 10 et 20 jours ;
- de 10 % si le retard est compris entre 20 et 30 jours ;
- de 20% si le retard est compris entre 30 et 60 jours ;
- de 50% si le retard est compris entre 60 et 90 jours ;
- de 50% et cinq points supplémentaires par nouveau mois de retard jusqu'au prix du produit, puis du taux d'intérêt légal.

S'agissant des prestations de services, la nouvelle loi permettra au consommateur de se rétracter, sous réserve de verser au professionnel un montant correspondant au service fourni par ce dernier jusqu'à la décision de rétractation du client. Si la loi prévoit que le montant devra être proportionné à celui de la prestation convenue dans le contrat, on peut légitimement anticiper que des contentieux naîtront sur ce versement, notamment s'agissant de la définition de la proportion de la prestation de service réalisée par le professionnel avant la rétractation.

- **Encadrement du démarchage**

Une liste d'opposition au démarchage téléphonique sera créée, interdisant aux professionnels de contacter les personnes y figurant, sauf relation contractuelle préexistante.

Par ailleurs, les appels en numéro masqués sont interdits.

- **Modifications relatives aux conditions générales de vente et aux délais de paiement**

Différentes modifications sont apportées à l'article L.441-6 du code de commerce, relatif principalement aux conditions générales de vente.

En premier lieu, le législateur a prévu un renforcement du poids des conditions générales de vente du fournisseur dans la négociation commerciale. En effet, si les CGV constituaient jusque-là le « socle de la négociation commerciale », elles en sont désormais le socle « unique ». Si l'impact pratique de cet ajout ne peut pas encore être mesuré, on peut néanmoins en déduire qu'il atténuera fortement la capacité des acheteurs et des distributeurs à faire valoir leurs propres conditions, notamment les conditions générales d'achat.

Les dispositions relatives aux délais de paiement sont également modifiées, avec tout d'abord une précision sur les délais de paiement applicables aux factures périodiques. Ces factures sont celles établies au plus tard à la fin du mois pour plusieurs livraisons de biens ou plusieurs prestations de services réalisées au profit d'un même client au cours d'un même mois. Le délai de paiement de celles-ci ne pourra pas dépasser 45 jours à compter de la date d'émission de la facture.

L'article L.441-6 du code de commerce prévoira également que lorsqu'il existe une procédure d'acceptation ou de vérification des produits ou des services fournis, celle-ci ne pourra pas, en principe, augmenter les délais de paiement maximums légaux (45 jours fin de mois, ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture). Néanmoins, les parties auront la possibilité de déroger à cette règle par contrat, sous réserve que cette dérogation ne constitue pas une clause ou une pratique abusive.

Enfin, les sanctions sont renforcées par le projet de loi, dans la mesure où il prévoit une amende administrative de 375.000 euros (75.000 euros pour une personne physique), au lieu d'une amende de 75.000 euros précédemment pour :

- le non-respect des délais de paiement légaux (délai supplétif ou délais maximums légaux) ;
- l'absence de mention, dans les conditions de règlement, des conditions d'application et des taux de pénalités de retard, ou encore de l'indemnisation forfaitaire des frais de recouvrement ;
- le fait de fixer un taux ou des conditions d'exigibilité des pénalités de retard selon des

modalités non conformes aux dispositions légales (par exemple, si le taux de pénalités de retard est inférieur à 3 fois le taux d'intérêt légal en vigueur) ;

- le non-respect des modalités de computation des délais de paiement convenues entre les parties ;
- toute clause ou pratique ayant pour effet de retarder abusivement le point de départ des délais de paiement.

La nouvelle amende encourue (qui est désormais une amende administrative), dont le montant est déjà particulièrement élevé, est susceptible d'être doublée en cas de récidive dans les 2 ans suivant la date à laquelle une décision de sanction serait devenue définitive.

On précisera néanmoins que le législateur ayant omis de supprimer la sanction de 15.000 euros (75.000 euros pour les personnes morales) prévue dans l'article L.441-6 du code de commerce dans sa rédaction actuelle, le Conseil constitutionnel a censuré le doublon créé par la réforme pour certaines infractions. En effet, pour celles-ci, se seraient appliquées à la fois l'amende pénale, et l'amende administrative, ce qui ne saurait être admis.

En conséquence, en l'état, demeureront soumis à une amende de 75.000 euros (15.000 euros pour les personnes physiques) :

- le non-respect du délai de paiement de 30 jours applicable en cas de silence du contrat entre les parties,
- le non-respect du délai de paiement maximum de 30 jours applicable au transport routier de marchandises, à la location de véhicules, à la commission de transport, aux activités de transitaire, d'agent maritime et de fret aérien, de courtier de fret et de commissionnaire en douane ;
- l'absence de mention, dans les conditions de règlement, des conditions d'application et des taux de pénalités de retard, ou encore de l'indemnisation forfaitaire des frais de recouvrement ;
- le fait de fixer un taux ou des conditions d'exigibilité des pénalités de retard selon des modalités non conformes aux dispositions légales.

Seuls seront donc soumis aux nouvelles sanctions administratives plus élevées :

- le non-respect des délais de paiement maximums légaux standards (45 jours fin de mois et 60 jours à compter de la date de facture),

- le non-respect des modalités de computation des délais de paiement convenues entre les parties ;
 - les clauses ou pratiques ayant pour effet de retarder abusivement le point de départ des délais de paiement.
- **Précisions sur la négociation et le contenu des conventions uniques annuelles entre fournisseurs et distributeurs ou prestataires**

La loi Hamon intègre expressément dans l'article L.441-7 du code de commerce, relatif aux conventions uniques et contrats-cadres annuels devant être conclus entre fournisseurs et distributeurs (ou prestataires), un rappel des dispositions applicables à la négociation de ces conventions. Sans doute l'objectif du législateur était ici de confirmer la nécessité d'une négociation loyale et équilibrée entre les parties. Certains éléments de la réforme n'auront donc pas d'impact pratique, dans la mesure où les obligations issues des autres dispositions du code de commerce (notamment de l'article L.442-6) s'appliquaient déjà aux conventions annuelles.

Ainsi, la convention devra indiquer le barème de prix ou les modalités de consultation de ce barème, qui aura servi de base à la négociation, ainsi que les réductions de prix.

La loi insère également le rappel de l'impossibilité de prévoir, au bénéfice du distributeur ou du prestataire, des rémunérations manifestement disproportionnées par rapport à la valeur des obligations à sa charge.

Parmi les éléments devant attirer l'attention des entreprises pour les futures conventions, on signalera que :

- le fournisseur a l'obligation d'adresser au distributeur (ou prestataire) ses conditions générales de vente au plus tard le 30 novembre de l'année précédente (3 mois avant le 1^{er} mars) ou, si les produits ou services sont soumis à un cycle de commercialisation particulier, 2 mois avant le début de la période de commercialisation ;
- la loi impose que le prix convenu par les parties entre en vigueur au plus tard le 1^{er} mars de chaque année. Elle impose également que les clauses de la convention relatives aux conditions de l'opération de vente (prix, réductions, pénalités, etc.) et celles relatives aux « autres

obligations destinées à favoriser la relation commerciale » entrent en vigueur en même temps que le prix convenu (c'est-à-dire au plus tard le 1^{er} mars) ;

- toute demande écrite précise du fournisseur portant sur l'exécution de la convention devra faire l'objet d'une réponse circonstanciée du distributeur (ou prestataire) dans un délai maximum de 2 mois (sauf délai plus court prévu par les parties dans la convention). En cas de non réponse dans le délai imparti, ou si la réponse fait apparaître une mauvaise application de la convention, la loi invite le fournisseur à le signaler aux services de la concurrence et de la consommation.

- **Le recours au mandat pour les avantages promotionnels accordés par le fournisseur aux consommateurs**

Le législateur a introduit à l'article L.441-7 du code de commerce des dispositions sur le régime applicable entre le fournisseur et le distributeur en présence d'avantages promotionnels accordés par le fournisseur aux consommateurs en cours d'année.

Les conditions dans lesquelles ces avantages sont octroyés doivent être fixées dans des contrats de mandat confiés au distributeur (ou prestataire de services).

Chaque contrat devra ainsi mentionner le montant et la nature des avantages promotionnels, la période d'octroi de ces avantages, les modalités de leur mise en œuvre, ainsi que les modalités de reddition des comptes par le distributeur au fournisseur.

- **Dispositions déclarées non conformes à la Constitution**

Il sera souligné que certaines dispositions du projet de loi définitif ont été jugées non conformes à la Constitution par le Conseil constitutionnel le 13 mars dernier.

Outre les modifications de l'article L.441-6 du code de commerce, on citera notamment la censure du Registre national des crédits aux particuliers, ainsi que de l'insertion de la fonction de président de l'Autorité de régulation des jeux en ligne dans le tableau annexé à la loi du 23 juillet 2010 relative à l'application du cinquième alinéa de l'article 13 de la Constitution.

Concurrence : Application dans le temps de la nouvelle prescription décennale

Cass. com., 18 février 2014, pourvoi n° 12-27.643

Au cours de l'année 2001, un signalement concernant un appel d'offres pour la restauration d'un monument historique a donné lieu à l'ouverture d'une information judiciaire. Dans le cadre de cette information judiciaire, des perquisitions, écoutes téléphoniques et auditions ont permis de mettre à jour l'existence d'une entente anticoncurrentielle entre diverses entreprises répondant à des appels d'offre de restauration de monuments historiques. A compter de 2005, l'ex-Conseil de la concurrence a été saisi de diverses pratiques relevées sur ce secteur d'activité. S'en sont suivies des notifications de griefs aux entreprises concernées à compter de l'année 2008.

Par une décision du 26 janvier 2011 (11-D-02), l'Autorité de la concurrence a condamné 15 entreprises pour ententes anticoncurrentielles, pour des amendes civiles allant de 12.000€ à 1.034.190€ selon leurs chiffres d'affaires respectifs, ainsi que selon leurs implications respectives dans l'entente. Par un arrêt du 11 octobre 2012 (RG n°2011/03298), la Cour d'appel de Paris a réformé partiellement la décision en aggravant les sanctions. L'amende la plus lourde a été ainsi portée à 4 millions d'euros.

Le premier moyen de différents pourvois concernait la prescription décennale prévue à l'article L.462-7 du code de commerce dans sa rédaction issue de l'ordonnance du 13 novembre 2008. A l'époque de l'appel d'offres litigieux, la prescription concurrentielle était de 3 ans. L'ex-Conseil de la concurrence ne pouvait pas être saisi de faits datant de plus de trois ans, s'il n'avait été fait aucun acte tendant à leur recherche, leur constatation ou leur sanction. Une première ordonnance du 4 novembre 2004, tenant compte de la difficulté de révélation des ententes anticoncurrentielles a passé ce délai de trois à cinq ans. L'ordonnance du 13 novembre 2008, tenant compte cette fois-ci du caractère pénal du droit de la concurrence et de l'impératif de délai raisonnable de jugement, a maintenu ce délai de cinq ans, tout en l'assortissant d'une nouvelle limite : la prescription est toujours acquise si l'Autorité de la concurrence n'a pas statué dans les dix ans de la cessation de la pratique anticoncurrentielle.

Or, certaines parties avaient cessé leur participation à l'entente avant le 26 janvier 2001, soit plus de dix ans avant la décision de l'Autorité. Par conséquent, selon le pourvoi, la prescription était acquise à leur profit.

Faute d'avoir statué dans les dix ans de la cessation de leur participation à l'entente, l'Autorité ne pouvait plus prononcer la moindre sanction à leur égard.

La Cour de cassation n'a pas suivi cette argumentation, et a appliqué les règles classiques d'application de la loi dans le temps en matière de modification de règle de prescription. Articulant à la fois l'application immédiate de la loi nouvelle et le principe de non-rétroactivité, la jurisprudence constante considère que le nouveau délai commence à courir à compter du jour de l'entrée en vigueur de la loi nouvelle, sous réserve que ce nouveau délai n'ait pas pour effet d'allonger la prescription. En pratique, l'ordonnance du 13 novembre 2008 est entrée en vigueur le 15 novembre de cette même année. Le délai de dix ans commence donc à courir à compter de cette date.

Ce raisonnement apparaît comme éminemment contestable. On l'a dit, la Cour de cassation a appliqué les règles classiques d'application dans le temps d'une loi modifiant la prescription civile. Or, la justification de la prescription décennale de l'article L.462-7 du code de commerce n'est pas tant civile que pénale. En effet, la prescription décennale fait écho aux principes généraux du droit pénal du droit à être jugé dans un délai raisonnable. L'esprit de cette loi nouvelle aurait donc pu conduire à reconnaître que les règles usuelles en matière de prescription civiles n'avaient pas à s'appliquer, et que la nouvelle prescription devait commencer à courir au jour de la cessation de l'entente (en 1999 ou 2000 selon les entreprises en cause), et non pas au jour de l'entrée en vigueur de la loi nouvelle (le 15 novembre 2008). L'on aurait également pu considérer que la loi nouvelle, bien que non applicable, soit un critère d'évaluation pertinent pour apprécier le caractère raisonnable ou non du délai de jugement. L'on aurait alors interprété la loi ancienne à la lumière de la loi nouvelle en considérant que le droit d'être jugé dans un délai raisonnable s'oppose à ce qu'une entreprise soit condamnée pour entente anticoncurrentielle plus de dix ans après la cessation de sa participation à l'entente. Tel n'est toutefois pas le cas, et les prescriptions concurrentielles décennales ne pourront pas être soulevées, en l'état de cette jurisprudence, avant le 15 novembre 2018.

Par cette décision, la Cour de cassation continue ainsi d'entretenir le flou sur la nature civile ou pénale du droit de la concurrence.

E-cigarettes : le Parlement européen d'un extrême à l'autre

Projet de directive adopté le 26 février 2014

Adopté le 26 février par 514 voix pour et 66 voix contre, le projet de Directive du Parlement européen s'apprête à bousculer le secteur de la distribution des cigarettes électroniques.

La nouvelle proposition de Directive de la Commission vise à réformer la Directive 2001/37/CE du Parlement et du Conseil adoptée le 5 juin 2001. Elle tend, conformément à l'article 114 du TFUE, à assurer un niveau élevé de protection de la santé.

La révision de la Directive est axée sur 5 domaines :

1. les produits de tabac sans combustion ;
2. le conditionnement et l'étiquetage ;
3. les ingrédients et additifs ;
4. les ventes à distance transfrontalières ;
5. les éléments de traçabilité et de sécurité.

L'objectif initial du projet est donc principalement concentré sur le tabac.

On s'étonne alors de voir inséré dans la Directive un Titre III sur les « Produits autres que ceux du tabac ». C'est dans ce Titre III qu'est traitée la question des Produits Contenant de la Nicotine (PCN), au premier rang desquels la désormais courante cigarette électronique.

L'article 2 du projet de Directive définit en effet le Produit Contenant de la Nicotine comme « un produit pouvant être utilisé par les consommateurs à des fins de consommation par inhalation, par ingestion ou sous d'autres formes, la nicotine étant soit ajoutée au cours du processus de fabrication, soit administrée par l'utilisateur avant ou pendant la consommation ».

En octobre 2013, les députés européens s'étaient prononcés contre l'assimilation de la cigarette électronique au médicament. Le nouveau projet de Directive semble alors opter pour l'extrême inverse en considérant la cigarette électronique comme un produit assimilable au tabac.

L'article 18 du projet de Directive prévoit ainsi l'autorisation préalable à la mise sur le marché des produits contenant 2 mg de nicotine par unité ou 4 mg de nicotine par ml, ou encore les produits dont l'usage prévu entraînent une concentration plasmatique maximale moyenne supérieure à 4 mg de nicotine par ml. Cette autorisation de mise sur le marché interviendrait conformément à la Directive 2001/83/CE.

La commercialisation serait subordonnée à un message d'avertissement sur l'emballage « *ce produit contient de la nicotine et peut nuire à la santé* ».

La cigarette électronique devient donc, de manière très paradoxale, un produit assimilé à du tabac. Car si le principe de précaution peut s'expliquer par une incertitude scientifique de nature à justifier une abstention, une restriction, une régulation ou une interdiction, il est bien une chose certaine en matière de cigarette électronique : ce n'est pas du tabac. L'assimilation de la cigarette électronique à un dérivé du tabac peut largement apparaître comme un non-sens. De l'aveu même de la Commission, cette nouvelle proposition de Directive a pour but de répondre au constat que le tabagisme est la première cause de décès prématuré dans l'Union. Or, la cigarette électronique n'est pas une cause de décès prématuré.

Si le vœu d'assurer un niveau élevé de protection de la santé est assurément un principe découlant du Traité, il est difficile de ne pas voir dans ce projet les répercussions en termes de concurrence, notamment concernant le marché français. Raisonner de façon binaire entre médicament et tabac revient finalement à attribuer la cigarette électronique soit au monopole des pharmaciens, soit au monopole des buralistes. C'est encore nier une vérité scientifique élémentaire. Un produit peut contenir de la nicotine sans être du tabac et sans être un médicament.

L'entrée en vigueur de la Directive est prévue pour le mois de mai 2014 et le projet prévoit un délai de transposition de deux ans. L'horizon 2016 constitue donc un enjeu crucial pour le secteur de la cigarette électronique. De par les deux monopoles précités, nul doute que la transposition en France ne se fera pas sans heurt. Il est en effet difficilement envisageable que les discussions à l'échelle nationale ne viennent pas à dériver bien au-delà des considérations sanitaires, pour déborder sur la condition économique des débiteurs de tabac. Rappelons toutefois que la justification avancée du projet de Directive tient dans les incertitudes entourant les conséquences sanitaires du vapotage.

Cela laisse donc 2 ans pour préciser nos connaissances sur le domaine, ou encore inventer de nouveaux procédés de vapotage. D'ici 2016, les termes du débat peuvent donc changer.

PROPRIETE INTELLECTUELLE

Articulation des actions en contrefaçon et concurrence déloyale

Cass. com., 4 février 2014, pourvoi n°13-12.204

La société REVOL PORCELAINE a fait assigner la société GIFI DIFFUSION qui se serait rendue coupable selon elle, d'une part, d'actes de contrefaçon de ses droits d'auteur sur un modèle d'outillage de cuisine et de ses droits issus du titre de propriété industrielle détenue sur ledit outillage et, d'autre part, d'actes de concurrence déloyale pour lesquels la société REVOL PORCELAINE sollicitait la réparation de son préjudice.

La Cour d'appel de Paris avait écarté l'ensemble des demandes de la société REVOL PORCELAINE en constatant :

- dans un premier temps, qu'elle devait être déboutée de sa demande en contrefaçon après constat de la nullité du modèle communautaire déposé et de l'absence de protection du modèle d'outillage de cuisine par le droit d'auteur ;
- dans un second temps, qu'elle n'alléguait pas d'actes de concurrence déloyale distincts des actes de contrefaçon allégués.

On rappellera en effet que, de jurisprudence cons-

tante, la faute de concurrence déloyale doit être distincte de l'acte de contrefaçon proprement dit, la finalité des deux actions de contrefaçon et de concurrence déloyale étant différente (la première sanctionnant l'utilisation d'un signe privatif, la seconde tendant à la réparation d'un préjudice consécutif à une faute autonome telle qu'une confusion, désorganisation, dénigrement, etc...).

Toutefois et en l'espèce, la Cour de cassation casse l'arrêt d'appel aux motifs que « *l'action en concurrence déloyale, qui est ouverte à celui qui ne peut se prévaloir d'aucun droit privatif, peut se fonder sur des faits matériellement identiques à ceux allégués au soutien d'une action en contrefaçon rejetée pour défaut de constitution de droit privatif, la cour d'appel a violé le texte susvisé* ».

La solution est en fait logique : dès lors qu'il n'existe plus de droits privatifs sur lequel se fonde les demandes initiées au titre de la contrefaçon - ceux-ci ayant en l'espèce été, soit annulé (modèle), soit écarté (droit d'auteur) – il ne peut plus exister de confusion de faits allégués puisque l'action en contrefaçon se trouve paralysée.

La comparaison de modèles n'est pas commandée que par une appréciation strictement visuelle

Trib. UE, 4 février 2014, aff. T-339/12

Le Tribunal de l'Union européenne, saisi de la validité d'un dépôt de dessin et modèle faute de « *caractère individuel* » du modèle de fauteuil dont il est l'objet par rapport à un modèle préexistant, a rendu une décision intéressant le champ de protection du titre de dessin et modèle et précisé la méthode d'appréciation des différences ou similarités des modèles visés.

A ce titre, le règlement européen n°6/2002, comme l'article L.513-5 du CPI, dispose que « *la protection conférée par l'enregistrement d'un dessin et modèle s'étend à tout dessin et modèle qui ne produit pas sur l'observateur averti une impression visuelle globale différente* ».

A suivre *stricto sensu* le texte, seules les similarités globales visuelles entre les fauteuils pouvaient faire encourir la nullité du titre de modèle attaqué.

Toutefois, pour écarter de telles similarités, le Tribunal ne s'est pas cantonné à une simple comparaison visuelle des fauteuils litigieux, retenant notamment que l'assise plus ou moins basse du fauteuil permet « *à l'utilisateur averti de percevoir ces différences comme influençant la manière dont il sera assis, notamment concernant la position de ses jambes* » et précise que « *l'impression globale produite par les dessins ou modèles en conflit est dominée par la structure même des fauteuils* ».

En d'autres termes, le Tribunal ne s'est pas focalisé sur une appréciation strictement visuelle des modèles, mais également sur l'aspect utilitaire ou fonctionnel du modèle dont l'un des éléments essentiels résidait dans le confort de l'assise s'agissant de fauteuils. L'aspect visuel ne serait donc pas, selon cette décision du Tribunal, le seul vecteur de comparaison des modèles.

Loi n°2014-315 du 11 mars 2014 renforçant la lutte contre la contrefaçon

Le Parlement vient d'adopter définitivement la Loi renforçant la lutte contre la contrefaçon, publiée au JO du 12 mars, qui modifie certaines des dispositions existantes du code de la propriété intellectuelle. Nous vous proposons un tour d'horizon des principales dispositions issues de cette loi.

1/ Droit à l'information

Le droit à l'information introduit par la loi du 29 octobre 2007, qui a pour objectif d'identifier l'origine et les réseaux de distribution des produits qui portent atteinte aux droits de propriété intellectuelle, est renforcé (articles L.331-1-2, L.521-5, L.615-5-2, L.623-27-2, L.716-7-1 et L.722-5 du code de la propriété intellectuelle).

La loi prévoit désormais que la communication de documents peut être ordonnée par la juridiction saisie au fond ou en référé. Le mot « contrefaisant » est remplacé par les termes « argués de contrefaçon » pour tenir compte du fait qu'au moment où ce droit est exercé, la contrefaçon n'a pas encore été reconnue par une juridiction.

C'est surtout le type d'informations pouvant être obtenues qui est considérablement modifié puisque la loi abroge les alinéas qui dressaient la liste des documents (par exemple, coordonnées des producteurs, fabricants, distributeurs etc., quantités produits, commercialisées, livrées, reçues ou commandées, prix).

Désormais, les juridictions pourront ordonner la communication de tout type de documents sans être enfermées dans le cadre d'une liste.

2/ Indemnisation des victimes

L'action en contrefaçon tend, bien entendu, à faire cesser les actes de contrefaçon mais aussi à obtenir l'indemnisation du préjudice subi.

La loi nouvelle modifie les dispositions existantes (articles L.331-1-3, L.521-7, L.615-7, L.628-28, L.716-14, L.722-6 du code de la propriété intellectuelle) et vient préciser certains postes de préjudices à prendre en considération.

Désormais, pour fixer le montant des dommages-intérêts, la juridiction prendra en considération :

- les conséquences économiques négatives de la contrefaçon, dont le manque à gagner et la perte subis par la partie lésée ;
- le préjudice moral causé à cette dernière ;
- et les bénéfices réalisés par le contrefacteur, y compris les économies d'investissements intellectuels, matériels et promotionnels que celui-ci a retirées de la contrefaçon.

Le texte poursuit en prévoyant qu'à titre alternatif et sur demande de la partie lésée, une somme forfaitaire peut être allouée. Cette somme doit être supérieure au montant des redevances ou droits qui auraient été dus si le contrefacteur avait demandé l'autorisation d'utiliser le droit auquel il a porté atteinte. Cette somme n'étant pas exclusive de la réparation du préjudice moral.

3/ Saisie-contrefaçon

La loi nouvelle uniformise les textes relatifs à la saisie-contrefaçon et ajuste ceux relatifs à la propriété littéraire et artistique sur ceux applicables en matière de propriété industrielle (articles L.332-1, L.332-4, L.343-1, L.521-4, L.615-5, L.623-27, L.716-7, L.722-4 du code de la propriété intellectuelle).

Par ailleurs, il est désormais possible, d'autoriser la saisie réelle de tout document se rapportant aux produits et services prétendus contrefaisants en l'absence de ces derniers. En outre, un nouvel article est inséré permettant d'ordonner toutes les mesures d'instruction même si une saisie-contrefaçon n'a pas été préalablement ordonnée.

4/ Douanes

La loi nouvelle (articles 6 à 15) harmonise les dispositions concernant les douanes et, surtout, renforce leurs moyens d'action, en particulier les procédures de retenue en douanes.

5/ Aspects de procédure

Les délais de prescription de l'action en contrefaçon et en revendication sont modifiés et passent de trois à cinq ans (articles L.511-10, L.521-3, L.611-8, L.615-8, L.622-3, L.623-29, L.712-6, L.716-5 du code de la propriété intellectuelle).

IMMOBILIER

Chiffre d'affaires HT ou TTC pour le calcul de l'indemnité d'éviction

Cass. civ. 3^{ème}, 5 février 2014, pourvoi n°13-10.174

L'article L.145-14 du code de commerce offre au bailleur la possibilité de refuser au preneur commercial le renouvellement du bail. Toutefois, il lui appartient alors – sauf exception et notamment motif grave ou légitime – de verser au locataire évincé une indemnité de nature à compenser le préjudice causé par le défaut de renouvellement. L'alinéa 2 de l'article L.145-14 précise que « *cette indemnité comprend notamment la valeur marchande du fonds de commerce, déterminée suivant les usages de la profession [...]* ». C'est précisément sur cette disposition que la troisième Chambre civile de la Cour de cassation a été amenée à s'exprimer dans le cadre de l'arrêt présentement commenté.

Les faits de l'espèce présentaient une certaine banalité. Un local commercial avait été donné en location à un preneur afin que celui-ci puisse exploiter un commerce de vente de prêt-à-porter. Près de neuf ans après, et conformément aux dispositions légales, les bailleuses avaient fait délivrer un congé avec offre d'une indemnité d'éviction. Un désaccord est alors apparu quant à la détermination du montant de cette indemnité, le preneur estimant que le montant de chiffre d'affaires à prendre en compte ne pouvait s'entendre que de celui incluant la taxe sur la valeur ajoutée. De façon prévisible, les bailleuses soutenaient l'exact inverse, la prise en compte du taux de la taxe sur la valeur ajoutée applicable entraînant une augmentation non négligeable de l'indemnité d'éviction.

Accueillant l'argumentaire développé par les bailleuses, les juges d'appel ont retenu que « *Pour la détermination du chiffre d'affaires, [...] seul son montant hors TVA doit être pris en considération, l'indemnité attribuée s'inscrivant dans la réparation d'un préjudice et non dans une transaction imposable.* ».

Le raisonnement conduit par la Cour d'appel reposait finalement sur l'idée selon laquelle la TVA n'est pas un acquis pour le commerçant, mais bien un impôt recouvré par lui sur ses clients et réservé à l'administration fiscale dont il n'est que l'agent de perception.

La Cour de cassation casse l'arrêt d'appel pour défaut de base légale, estimant que le fait qu'une indemnité réparatrice ne soit pas soumise à une taxe sur la valeur ajoutée ne fait pas en soi obstacle à la prise en compte pour sa fixation, d'éléments comptables arrêtés toutes taxes comprises.

Dès lors, le calcul de la valeur marchande du fonds de commerce s'effectue selon les usages et modalités retenus dans la profession ou le secteur d'activité commerciale concernés. La Haute Cour reproche ainsi à la Cour d'appel de n'avoir pas recherché quelles étaient les modalités d'évaluation des fonds de commerce en vue d'une transaction en usage dans la profession, en l'espèce, pour une activité de prêt-à-porter. La position adoptée par la Cour de cassation s'inscrit dans la lignée d'un raisonnement déjà adopté dans la cadre d'une précédente décision (Cass. civ. 3^{ème}, 15 juin 1994, n°92-14.172). Sans préjuger de la nécessité d'inclure ou non en l'espèce la TVA dans le montant du chiffre d'affaires permettant de fixer le montant de l'indemnité d'éviction, la Cour se contente de rappeler à chacun l'importance que continuent de revêtir les usages commerciaux dans le domaine du droit commercial. Dès lors, il échet aux experts et consécutivement aux tribunaux de rechercher au cas par cas, les modalités d'évaluation en usage pour le secteur d'activité concerné, afin de déterminer s'il convient ou non d'inclure la taxe sur la valeur ajoutée dans le montant du chiffre d'affaires servant de base au calcul de l'indemnité d'éviction. Cet impératif pourrait alors conduire les professionnels à revenir sur leurs habitudes ; les barèmes publiés – qui constituent les références pour les praticiens de fixation des indemnités d'éviction – faisant majoritairement référence à un chiffre d'affaires toutes taxes comprises alors que les experts tiennent compte des chiffres d'affaires hors taxes tels qu'ils sont mentionnés au bilan du preneur évincé. Cet arrêt rendu par la Cour de cassation devrait donc inciter l'ensemble des experts judiciaires à déterminer de façon plus lisible leur mode de calcul, participant ainsi au renforcement d'une certaine forme de sécurité juridique recherchée par l'ensemble des partenaires commerciaux.

Le preneur ne perd pas le droit à l'indemnité d'éviction du seul fait de son départ

Cass. civ. 3^{ème}, 19 février 2014, pourvoi n°11-28.806

Le statut des baux commerciaux offre au preneur pouvant prétendre à une indemnité d'éviction la possibilité de se maintenir dans les lieux jusqu'au versement de cette dernière par le bailleur. Le preneur dispose ainsi d'un véritable droit de rétention, lui permettant de conserver la jouissance des locaux, en dépit du congé. A n'en pas douter, ce droit offert au preneur constitue donc un véritable atout.

Une jurisprudence bien établie a posé le principe selon lequel l'indemnité d'éviction et partant, le droit de se maintenir dans les lieux jusqu'à son paiement, est due dès lors que le bailleur a délivré sans le motiver, un congé sans offre de renouvellement ni indemnité d'éviction. S'il est en effet possible au bailleur de refuser le renouvellement du bail, il se doit tout au moins de préciser les motifs pour lesquels il donne congé.

Dans la présente espèce, alors que le bailleur avait signifié un congé sans offre de renouvellement ni indemnité d'éviction, le preneur l'avait assigné en nullité du congé et paiement d'une indemnité d'éviction. Toutefois, alors que l'instance était encore pendante, le preneur, souhaitant cesser son activité, avait finalement quitté les lieux et restitué les clés.

Face à cette situation, et au regard de la demande du preneur visant à faire prononcer la nullité du congé, les juges d'appel, tirant les conséquences du constat de la nullité du congé faute de motif, en ont déduit que ce dernier ne pouvait produire aucun effet, si bien que le bail initial s'était poursuivi et n'avait été rompu qu'à l'initiative du preneur, lorsqu'il avait unilatéralement décidé de mettre fin à son activité en quittant les locaux et en restituant les clés. En conséquence, l'arrêt d'appel en déduit qu'il ne pouvait légitimement prétendre au versement de l'indemnité d'éviction, la rupture du contrat de bail lui étant imputable.

La Haute juridiction casse l'arrêt au motif pris que « *le preneur auquel un congé sans motif est délivré peut quitter les lieux sans attendre l'issue de la procédure judiciaire qu'il a initiée et que sa demande en constat de la nullité du congé pour défaut de motif ne peut le priver de son droit à indemnité d'éviction* ».

La Cour de cassation rappelle ainsi qu'en matière de bail commercial, le congé, même irrégulier, présente un caractère irrévocable rendant le bailleur créancier d'une indemnité d'éviction. La Cour ne fait en effet que tirer les conséquences de la nature unilatérale du congé dont la révocation n'est uniquement envisageable que d'un commun accord avec le destinataire.

Dès lors, la Cour en déduit que le preneur pouvait très bien quitter les lieux, alors même que l'instance était en cours, cette circonstance ne le rendant pas *de facto* inéligible à l'octroi de l'indemnité d'éviction.

La position de la Cour, conforme à l'esprit de la loi, permet ainsi de rappeler que le droit dont dispose le preneur de se maintenir dans les lieux jusqu'au complet paiement de l'indemnité d'éviction n'est qu'une simple faculté.

En outre, la Cour profite de cet arrêt pour rappeler que le fait pour le preneur de quitter les lieux postérieurement à la délivrance du congé avec refus de renouvellement ne saurait être de nature à lui faire perdre son droit à une indemnité d'éviction.

Riche d'enseignements, la Cour a souhaité soumettre le présent arrêt à une large diffusion, mettant ainsi un terme aux confusions qui ont pu naître dans l'interprétation du régime de l'indemnité d'éviction lorsque celle-ci vient à s'articuler avec un maintien du preneur dans les locaux.

Il convient alors de garder à l'esprit que si la Cour de cassation rappelle que le droit du preneur de se maintenir dans les locaux n'est qu'une simple faculté, il n'en demeure pas moins qu'une clause expresse du contrat de bail peut contraindre le preneur à rester dans les locaux jusqu'au complet paiement de l'indemnité d'éviction. A défaut, il viendrait alors à en perdre le bénéfice.

Les bailleurs commerciaux devront donc redoubler de vigilance et ne pas hésiter à insérer une telle clause au sein des contrats de baux, afin d'éviter d'encourir le risque de connaître le même sort que le bailleur de la présente espèce.

INTERNATIONAL

AMERIQUE DU SUD

Flash Actualités

BRESIL - Record en 2013 des fusions acquisitions impliquant des entreprises étrangères. Le 29 janvier dernier, PriceWaterhouseCoopers a publié les résultats de son étude portant sur les fusions-acquisitions au Brésil lors de l'année écoulée. En 2013, 811 transactions, principalement dans les services auxiliaires, ont été réalisées dans le pays, soit une augmentation de 5,2% par rapport à 2012. Il s'agit du plus grand nombre de fusions-acquisitions de ces 11 dernières années.

Seul le montant des transactions de 291 opérations a été rendu public, pour un total de 88,1 Mds \$. Parmi elles, 68,4% des affaires sont d'un montant inférieur à 100 M \$. Sur le total, 380 opérations émanent de fonds privés et 54,6% sont des acquisitions de participation majoritaire dans le capital.

La tendance à la diversification de l'origine géographique des fonds se confirme. 44% des transactions émanent de fonds d'investissement étrangers alors qu'ils n'étaient que de 41% en 2012. Il ressort de l'étude que les investisseurs étrangers s'intéressent particulièrement aux entreprises du secteur de la consommation, de la logistique et de la distribution. Les prises de participation dans les concessions du secteur des transports, du fait des nombreux programmes de privatisation, sont aussi recherchées.

BRESIL - Fin du régime préférentiel d'exportation vers l'UE pour le Brésil. L'Union européenne octroyait depuis 1971 un Système Général de Préférence (SGP) à 131 pays en développement (dont le Brésil) et à 48 pays moins développés. Concrètement le SGP se traduisait par des droits d'importations réduits ou nuls pour un certain nombre de produits. Avec le SGP révisé de l'UE, entré en vigueur le 01 janvier 2014, 129 pays en bénéficient désormais, à des échelons différents. Le Brésil n'en fait plus partie.

BRESIL - Taxes discriminatoires appliquées par le Brésil. L'Union Européenne a demandé, courant décembre 2013, l'ouverture de consultations dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) au sujet des taxes discriminatoires appliquées par le Brésil. En effet, un certain nombre de mesures fiscales adoptées par le gouvernement

brésilien établissent une discrimination à l'égard des produits importés, et fournissent aux exportateurs brésiliens une aide interdite.

Ces dernières années, le Brésil a multiplié les mesures fiscales incompatibles avec les obligations qui lui incombent dans le cadre de l'OMC en avantageant les industries locales et en les protégeant de la concurrence, principalement au moyen d'exonérations sélectives ou d'un allègement des taxes sur les biens produits au Brésil. Ces mesures fiscales ont eu une incidence négative sur les exportateurs de l'Union, dont les produits sont soumis à des taxes plus élevées que ceux de leurs concurrents brésiliens.

En outre, elles restreignent les échanges commerciaux en favorisant une production et une offre locales et privilégient les exportateurs brésiliens. Elles ont également pour conséquence d'augmenter les prix imposés aux consommateurs brésiliens, de limiter leur choix de produits et de réduire leur accès à des produits innovants.

La demande de consultations ouvre officiellement une procédure dans le cadre du mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC en vue de régler un litige.

Les consultations donnent à l'UE et au Brésil la possibilité de discuter de cette question et de trouver une solution satisfaisante sans avoir recours aux procédures contentieuses.

Si ces consultations ne permettent pas de parvenir à une solution satisfaisante dans un délai de soixante jours, l'UE peut demander à l'OMC de créer un groupe spécial pour statuer sur la compatibilité des mesures imposées par le Brésil avec les règles de l'OMC.

Eurostat, dans son communiqué du 20 février 2014, indique que les données pour les neuf premiers mois de 2013 confirment cette nouvelle tendance, la hausse des exportations de l'Union Européenne vers le Brésil se poursuivant, celles-ci passant de 29,6 mrd d'euros sur les neuf premiers mois de 2012 à 30,4 mrd sur les neuf premiers mois de 2013.

AFRIQUE

Flash Actualités

ALGERIE - Instauration du crédit à la consommation. Alors que le FMI recommandait la levée de l'interdiction du crédit à la consommation posée par la loi de finances 2009, le Ministre du Commerce, Mustapha Benbada, et le Ministre des Finances Karim Djoudi ont annoncé le retour du crédit à la consommation à la faveur de la loi de finance complémentaire de 2014. Néanmoins, ce crédit ne concernera que la production nationale.

Ainsi, il semblerait selon le groupe de travail chargé de la production et de la promotion nationale que la production nationale qui est concernée est celle dont le taux d'intégration est égal ou supérieur à 40%. En d'autres termes, les produits importés ne seraient pas vendus à crédit.

Le FMI a recommandé au gouvernement de veiller à ce que les crédits à la consommation s'effectuent dans des conditions dans lesquelles sont développés des systèmes d'information afin d'éviter des taux d'endettement élevés aux ménages.

Un décret serait en préparation pour mettre en œuvre le crédit à la consommation.

MAROC - Accord de libre-échange Maroc-Union Européenne. Le troisième round des négociations pour un Accord de Libre Échange Complet et Approfondi (ALECA) entre le Maroc et l'Union Européenne s'est achevé fin janvier 2014. Le Maroc établit ainsi un lien encore plus étroit avec l'Union Européenne.

OHADA - Droit des sociétés. L'Acte Uniforme de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) relatif au droit des sociétés commerciales et du groupe d'intérêt économique a été révisé le 30 janvier 2014 par le Conseil des Ministres OHADA. L'Acte Uniforme révisé a été publié au JO OHADA le 04 février 2014 et entrera en vigueur 90 jours après cette publication, soit le 5 mai 2014. Les sociétés et groupements existants auront deux ans à compter de son entrée en vigueur pour mettre leurs statuts en harmonie avec le nouvel Acte Uniforme. L'OHADA rapporte que l'Acte Uniforme révisé porte notamment sur :

- ***l'introduction de la Société par Actions Simplifiée (SAS)***, nouveau type de société par actions (comme la SA), mais sans capital minimum et sans nécessairement de commissaires aux comptes en dessous de certains seuils.

La SAS ne comprend pas obligatoirement de conseil d'administration (contrairement aux SA de plus de trois actionnaires) et laisse aux statuts le soin de définir les conditions dans lesquelles la société est dirigée par son Président (qui a tous pouvoirs pour la représenter et l'engager vis-à-vis des tiers) et ses éventuels Directeurs Généraux ou Directeurs Généraux Adjointes.

Les statuts peuvent néanmoins librement créer, si les associés le jugent utile, un organe collégial de direction ou de surveillance (type comité exécutif ou comité de surveillance), dont ils définissent les pouvoirs et le fonctionnement.

Les SA existantes qui le souhaitent pourront être transformées en SAS par un vote à l'unanimité des actionnaires.

- ***la création de nouveaux outils*** répondant aux besoins de flexibilité ***des opérations liées au capital*** : les actions de préférence, les valeurs mobilières composées et la société à capital variable sont introduits en droit OHADA.

S'agissant des cessions d'actions, les modalités d'agrément et de préemption sont développées, et des possibilités de cessions forcées sont introduites.

- ***les pactes d'actionnaires***, dont la validité est dorénavant expressément reconnue dans l'Acte Uniforme, sont également potentiellement impactés (par exemple, les clauses d'inaliénabilité comprises dans les pactes d'actionnaires sont dorénavant limitées à un maximum de 10 ans et doivent être justifiées par un motif sérieux et légitime). Au-delà des statuts, les pactes d'actionnaires méritent donc également d'être revus.

- les avancées pratiques s'agissant des ***modalités de réunion des assemblées d'actionnaires et des conseils d'administration*** : le droit des sociétés OHADA s'adapte très clairement aux nouvelles technologies en autorisant notamment la visioconférence (si cela est prévu par les statuts) et les convocations par email (à condition d'accord préalable écrit de l'associé concerné), afin de faciliter les prises de décisions rapides.

Il convient de noter qu'une importante contrainte est maintenue : il reste interdit de distribuer des acomptes sur dividendes dans la zone OHADA.

ASIE - EUROPE

Flash Actualités

PORTUGAL - Protection des droits des consommateurs - transposition de la Directive Européenne.

La Directive n°2011/83/EU du Parlement Européen et du Conseil du 25 Octobre de 2011 relative aux droits des consommateurs, ayant pour objectif d'encourager les ventes à distance au sein du marché intérieur, en permettant aux consommateurs européens de bénéficier d'une protection accrue, et en offrant aux professionnels un cadre juridique commun, a été transposée par l'ordre juridique portugais le 14 février dernier, par voie du décret-loi n° 24/2014.

Cette loi a donc un impact sur le commerce électronique. Ce décret-loi contient une première partie relative à l'introduction de quelques concepts issus de la Directive susvisée, et une seconde partie relative au développement des règles applicables dans le cadre de l'information précontractuelle et la mise à disposition d'informations sur les restrictions de livraison, les modes de paiement et la politique de retour.

Ces nouvelles règles entreront en vigueur le 13 juin 2014. Dans l'intervalle, le régime actuel du décret-loi n°143/2001 du 26 avril reste en vigueur.

CHINE - Droit des sociétés. L'Assemblée Nationale Populaire de Chine a promulgué le 28 décembre dernier la loi sur les sociétés ; cette réforme est entrée en vigueur le 1^{er} mars 2014. Cette réforme

constitue un changement conséquent de la loi sur les sociétés promulguée en 2005.

Avec cette révision, le gouvernement de la République populaire de Chine souhaite favoriser la création d'entreprises en supprimant des seuils financiers parfois prohibitifs pour les entrepreneurs, tout en facilitant les démarches procédurales.

A titre principal, la réforme de la loi des entreprises apporte les changements suivants :

- retrait de l'exigence d'un capital social minimum pour l'établissement de l'entreprise ;
- substitution du système d'enregistrement de capital libéré par le système d'enregistrement de capital souscrit ;
- suppression de l'exigence d'un commissaire aux apports et de l'exigence d'un certificat de capital délivré par les autorités.

Le 27 février 2014, l'Administration de l'Industrie et du Commerce (SAIC) a précisé lors d'une conférence de presse que plusieurs textes de loi seront remaniés afin de se conformer à la nouvelle loi.

SINGAPOUR - Règlement marques. Le Règlement sur les marques (Amendement) de 2013, adopté en vertu de l'article 108 de la loi sur les marques (Chapitre 332, édition révisée en 2005), est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2014.

OCDE

Nouvelle norme mondiale unique relative à l'échange automatique de renseignements fiscaux entre Etats

Répondant à l'appel des dirigeants du G20 en vue de renforcer l'action contre l'évasion et la fraude fiscales et d'injecter plus de confiance et d'équité dans le système fiscal international, l'OCDE a dévoilé le 13 février 2014 une nouvelle norme mondiale unique relative à l'échange automatique de renseignements entre autorités fiscales du monde entier.

Élaborée par l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) avec les pays du G20, la norme demande aux juridictions de se procurer des renseignements auprès de leurs institutions financières et de les échanger automati-

quement avec d'autres juridictions sur une base annuelle. Elle définit les renseignements relatifs aux comptes financiers à échanger, les institutions financières soumises à déclaration, les différents types de comptes et les contribuables concernés, ainsi que les procédures de diligence raisonnables à suivre par les institutions financières.

La norme a été officiellement présentée pour adoption par les Ministres des finances du G20 au cours de leur réunion qui s'est déroulée le 22 et le 23 février en Australie, à Sydney. Plus de quarante pays se sont engagés à adopter rapidement la norme.

ACTUALITÉ SIMON ASSOCIÉS

EVENEMENTS

SIMON ASSOCIÉS sera présent au Village des experts du Salon de la Franchise de Paris qui se déroulera du 23 au 26 mars 2014 (stand J30) et participera à plusieurs conférences sur les thèmes suivants :

- « *Le rachat d'un réseau de franchise* »,
- « *Master franchise school* », en anglais,
- « *Devenir franchiseur en 5 étapes* »,
- « *Acquisition et cession de fonds de commerce : les prérogatives du franchiseur* »,
- « *La franchise participative : pourquoi et comment ?* »,
- « *Franchiseur : comment sécuriser votre développement à l'international* ».

☞ [Pour en savoir plus](#)

SIMON ASSOCIÉS organise une formation avec l'EFE, les 7 et 8 avril 2014, sur le thème « *Les réseaux de franchise en pratique* ».

☞ [Pour en savoir plus et s'inscrire](#)

CLASSEMENTS

SIMON ASSOCIÉS est classé par le magazine Option Finance parmi les meilleurs cabinets d'avocats en [prévention des difficultés et renégociation de dette](#), ainsi qu'en [procédures collectives](#).

☞ [Pour en savoir plus](#)

PUBLICATIONS

François-Luc SIMON et Cyrille GARNIER, « [La prise de participation de la tête de réseau dans le capital du distributeur](#) », Décideurs Stratégie Finance Droit, Guide Annuaire 2013-2014, Risk Management, Assurance & Contentieux.

Cyrille GARNIER « [L'essor grandissant de l'accompagnement financier par les franchiseurs](#) », LSA, mars 2014.

Cette liste des évènements et publications n'est pas exhaustive.

Vous pouvez consulter à tout moment notre site internet www.simonassocies.com et notre site internet dédié à l'information juridique et économique des réseaux de distribution www.lettredesreseaux.com pour prendre connaissance des articles ou évènements d'actualité intéressants les réseaux de distribution.