



SIMON ASSOCIÉS
SOCIÉTÉ D'AVOCATS

LA LETTRE DES RÉSEAUX

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

Novembre/Décembre 2013

PARIS

47 rue de Monceau - 75008 Paris
Tél. 01 53 96 20 00
contact@simonassociés.com

LYON

NANTES

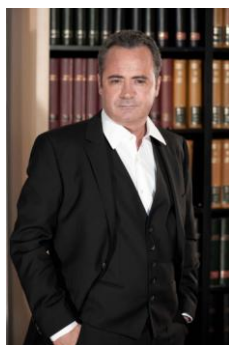
MONTPELLIER

BRESIL

CHINE

LUXEMBOURG

www.simonassociés.com



François-Luc SIMON

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

Actualité
SIMON ASSOCIÉS
Page 15

SOMMAIRE

DISTRIBUTION :

Clause compromissoire et procédure de référé : compétence et pouvoir CA Caen, 10 octobre 2013, RG n°12/04006	p.2
Opposabilité d'une clause compromissoire à un tiers au contrat Cass. civ. 1 ^{ère} , 6 novembre 2013, pourvoi n°12-22.370	p.2
Erreur sur la rentabilité : la présomption de compétence du franchisé devenant master TC Chambéry, 30 octobre 2013, RG n°2012F00298	p.3
Le statut de gérant de succursale en cas de conclusion du contrat avec une personne morale CA Chambéry, 7 novembre 2013, RG n°12/02496	p.3
Champ d'application de la clause attributive de compétence stipulée au contrat de franchise CA Bordeaux, 21 octobre 2013, RG n°13/02433	p.4
Suppression des éléments distinctifs à la cessation du contrat et révision de la clause pénale CA Colmar, 30 octobre 2013, RG n°12/03546	p.4
Qualification d'agent commercial CA Paris, 13 novembre 2013, RG n°11/22313	p.5
Conditions de licéité de la distribution sélective CA Paris, 30 octobre 2013, RG n°11/06257	p.5

CONCURRENCE ET PRATIQUES COMMERCIALES :

L'insuffisance du respect de la durée du préavis contractuel Cass. com., 22 octobre 2013, pourvoi n°12-19.500	p.6
La rupture brutale nécessite une modification substantielle des conditions commerciales CA Paris, 13 novembre 2013, RG n°11/22014	p.6
La vente fautive après expiration du droit de préemption TC Paris, 6 novembre 2013, RG n°2012025207	p.7
Rupture brutale, rupture déloyale des relations commerciales établies CA Paris, 6 novembre 2013, RG n°11/21967	p.7

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

La distinction entre les idées non protégeables et la forme d'expression CA Paris, 16 octobre 2013, RG n°12/06709	p.8
Les suites de l'arrêt IP Translator concernant le libellé du dépôt de marque Communication commune des offices nationaux de marques du 20 novembre 2013	p.8
Le caractère distinctif de la marque et l'indication de provenance CA Paris, 16 octobre 2013, RG n°11/04219	p.9
Illustration des causes de déchéance de la marque CA Paris, 2 octobre 2013, RG n°12/03236	p.9

IMMOBILIER :

Révision de loyer et indice de référence fixe Cass. civ. 3 ^{ème} , 16 octobre 2013, pourvoi n°12-16.335	p.10
Les formalités de notification du mémoire en fixation du prix du loyer renouvelé Cass. civ. 3 ^{ème} , 16 octobre 2013, pourvoi n°12-20.103	p.11

INTERNATIONAL :

Fenêtre sur l'Afrique Subsaharienne	p.12
Afrique Subsaharienne - Brèves en matière de droit de la distribution	p.14
Asie - Brèves en matière de droit de propriété intellectuelle	p.14

DISTRIBUTION

Clause compromissoire et procédure de référé : compétence et pouvoir

CA Caen, 10 octobre 2013, RG n°12/04006

Dans cette affaire, la société Contextus avait conclu, le même jour, un contrat de franchise et un contrat d'approvisionnement avec deux sociétés du groupe Carrefour.

Invoquant des griefs à l'égard de son franchiseur, la société Contextus avait mis un terme de façon anticipée au contrat de franchise avant de mettre en œuvre la clause compromissoire, afin d'obtenir des dommages et intérêts. Contestant cette rupture anticipée, le franchiseur avait saisi le juge des référés qui, par décision confirmée par la Cour d'appel, avait ordonné à titre provisoire la poursuite du contrat de franchise jusqu'à la décision du tribunal arbitral.

Entre-temps, la société Contextus avait mis fin au contrat d'approvisionnement ; le juge des référés avait néanmoins refusé d'ordonner la poursuite du contrat. La Cour d'appel de Caen devait donc se prononcer sur la compétence du juge des référés en présence d'une clause compromissoire et la poursuite forcée du contrat d'approvisionnement.

Sur la compétence du juge des référés, la Cour a estimé que la présence d'une clause d'arbitrage ne faisait pas obstacle à la saisie du juge des référés à trois conditions : (i) il faut qu'il y ait une urgence (ici, le préavis très court avant la cessation du contrat à la date indiquée par la société Contextus), (ii) que la procédure vise à faire cesser un trouble manifestement illicite ou un dommage imminent (ici, la menace de s'approvisionner auprès d'un réseau concurrent) et (iii) que le tribunal arbitral ne soit pas encore constitué (en l'espèce, il n'était pas encore constitué puisque le président du tribunal arbitral n'avait pas encore accepté les termes de sa mission).

S'agissant de la poursuite, à titre provisoire, du contrat d'approvisionnement, la Cour a infirmé l'ordonnance du Président du tribunal de commerce et ordonné la poursuite du contrat d'approvisionnement du fait du trouble manifestement illicite que représentait la rupture injustifiée du contrat avant son terme et avant que le litige n'ait pu être soumis au tribunal arbitral.

Opposabilité d'une clause compromissoire à un tiers au contrat

Cass. civ. 1^{ère}, 6 novembre 2013, pourvoi n°12-22.370

Dans cette affaire, une société française a conclu, avec une société américaine, un contrat de distribution exclusive portant sur la vente, en France, des produits de la société étrangère. A la suite d'un différend l'opposant à sa cocontractante, la société de droit américain a résilié le contrat qui les liait.

Par la suite, la société française, préalablement placée en redressement judiciaire par jugement du tribunal de commerce de Montauban, a été condamnée par le tribunal arbitral, constitué en application de la clause compromissoire comprise dans le contrat de distribution, à payer diverses sommes à son ancienne cocontractante. Faisant valoir des réticences dolosives et un dol commis à l'égard de la société française, ses associés fondateurs ont assigné la société américaine devant le tribunal de commerce de Montpellier. La société américaine s'est opposée à cette saisine en se prévalant de la clause compromissoire contenue dans le contrat de distribution exclusive.

La Cour d'appel de Montpellier a estimé que la clause d'arbitrage était « *manifestement inapplicable* » aux associés de la société française puisque ceux-ci n'étaient pas parties au contrat qui prévoyait cette clause, que cette clause ne leur avait pas été transmise et qu'un tiers à un contrat pouvait toujours, sur le fondement de la responsabilité délictuelle, invoquer une faute contractuelle si cette faute lui avait causé un dommage.

Cet arrêt est alors cassé. Pourtant la motivation est très succincte : en effet, la Cour de cassation a simplement relevé qu'il ressortait des propres constatations de la Cour d'appel que la clause compromissoire n'était pas inapplicable. Si l'on regrette ce manque de précision, on notera que cette décision s'inscrit dans le prolongement de la jurisprudence rendue sur cette même question de l'applicabilité d'une clause compromissoire aux associés de la société contractante (Cass. com., 8 novembre 2005, pourvoi n°03-14.630).

Erreur sur la rentabilité : la présomption de compétence du franchisé devenant master

TC Chambéry, 30 octobre 2013, RG n°2012F00298

Il est désormais acquis de longue date que le manquement d'une tête de réseau à l'obligation d'information précontractuelle et/ou sa responsabilité au regard de la fourniture de comptes prévisionnels dépend essentiellement de la question de savoir si le consentement du distributeur a été vicié. Très récemment, le Tribunal de commerce de Chambéry a rendu un jugement le 30 octobre 2013 sur ce point, au sujet d'une situation particulière dans laquelle un franchisé était devenu master franchisé.

Dans ce cas bien précis où le contrat de franchise s'est exécuté pendant plusieurs années avant la conclusion du contrat de master franchise, les juges consulaires se sont montrés particulièrement exigeants quant à la démonstration d'un vice du consentement. Le franchisé, devenu master franchisé après 30 mois d'exploitation du savoir-faire en franchise, faisait grief au franchiseur, devenu master franchiseur, de lui avoir fourni des comptes prévisionnels inexacts, de lui avoir présenté des perspectives de rentabilité irréalistes concernant l'opération de master franchise, et d'avoir ainsi vicié son consentement en provoquant une erreur sur la rentabilité. Le franchisé s'engouffrait ainsi dans la brèche ouverte en 2011 par la Cour de cassation (Cass. com., 4 octobre 2011, n°10-23012 et 10-20956). Or, le franchiseur lui répliquait, à raison selon le Tribunal de commerce de Chambéry, qu'il n'avait pas pu commettre une erreur, ni se

méprendre sur la rentabilité du contrat de master franchise, étant donné qu'il avait été franchisé du réseau pendant 30 mois auparavant, et que l'exécution du contrat de franchise lui avait nécessairement permis d'apprécier la rentabilité de l'opération.

Le Tribunal de commerce a d'abord constaté que le contrat de master franchise s'inscrivait dans le prolongement du contrat de franchise. Cette expérience a donc nécessairement permis au franchisé de mesurer l'implantation de l'enseigne sur le territoire concédé et d'évaluer le savoir-faire et la politique commerciale du franchiseur. Au surplus, les comptes prévisionnels transmis par le master franchiseur dataient de cinq mois après la conclusion du contrat. Une telle expérience, conjuguée au fait que les comptes prévisionnels n'avaient pas été communiqués avant le contrat, devait exclure tout vice du consentement. Ainsi, il a été considéré, à juste titre selon nous, que le franchisé devenant master franchisé n'est pas un contractant comme un autre. De par sa connaissance du réseau et son expérience de chef d'entreprise, il dispose d'informations qui lui permettent d'apprécier au plus près la rentabilité du projet de master franchise et d'évaluer la pertinence des objectifs fixés pour ce projet. Il est donc parfaitement cohérent d'être d'autant plus exigeant, en jurisprudence, sur la démonstration du vice du consentement allégué.

Le statut de gérant de succursale en cas de conclusion du contrat avec une personne morale

CA Chambéry, 7 novembre 2013, RG n°12/02496

La Cour de Chambéry a rendu récemment un arrêt rappelant que le statut de gérant de succursale est en principe réservé aux seules personnes physiques. En l'espèce, une société avait conclu un contrat d'affiliation ayant pour objet la distribution de vêtements de marque. La gérante de la société affiliée avait alors assigné la société affiliante afin de se voir reconnaître le statut de gérant de succursale de l'article L.7321-2 du code du travail. A ce titre, la Cour d'appel devait souligner que « *si par principe le statut de gérant de succursale ne peut être revendiqué par une personne morale (...), il est cependant admis que le gérant d'une personne morale puisse revendiquer l'application du statut dès lors qu'il démontre qu'il existe un véritable lien direct et personnel entre lui, personne physique, et le fournisseur, et la société commerciale n'étant*

en quelque sorte qu'une société écran pour faire obstacle à l'application du droit du travail ». Tempérant aussitôt cette règle, la Cour d'appel s'est montrée très exigeante sur la démonstration d'une société « écran ».

Ainsi, notamment, la gérante de la SARL affiliée est présumée être intervenue en tant que représentante légale de la SARL affiliée. En l'espèce, non seulement la preuve contraire n'était pas rapportée, mais encore le fonds de commerce était exploité par la SARL (et non par la gérante elle-même), et seule la SARL était admise à facturer des commissions. L'on peut noter par ailleurs que la SARL avait été constituée 4 ans avant la conclusion du contrat d'affiliation, ce qui en soi aurait pu convaincre de l'absence de toute société écran.

Champ d'application de la clause attributive de compétence stipulée au contrat de franchise

CA Bordeaux, 21 octobre 2013, RG n°13/02433

En l'espèce, la Cour d'appel de Bordeaux était saisie d'un contredit de compétence territoriale formé par un franchiseur, considérant que la clause attributive de juridiction stipulée au contrat de franchise, octroyant compétence au Tribunal de commerce de Bordeaux, ne pouvait trouver application au litige l'opposant à son partenaire au titre des seules conditions d'obtention du local destiné à l'exploitation de la franchise.

Pour rejeter le contredit et faire application de la clause attributive de juridiction, la Cour d'appel de Bordeaux retient en l'espèce « *qu'il existait une nécessaire dépendance entre l'obtention d'un local commercial où le fonds de commerce serait exploité et la conclusion du contrat de franchise* ».

La Cour motive sa décision sur trois points.

En premier lieu, elle retient qu'avant même la signature du contrat de franchise, le franchiseur avait adressé deux lettres à son partenaire, lui faisant part de son intérêt pour le rachat futur en 2011 du local où serait exploitée la franchise.

En deuxième lieu, la Cour d'appel souligne que le franchiseur avait proposé le local commercial à son partenaire franchisé avant même de souscrire le contrat de franchise comportant la clause attributive de juridiction en cause.

En troisième lieu, plusieurs lettres du franchiseur se référaient par ailleurs expressément à l'activité de franchise et au réseau de franchise.

Ce faisant, la Cour d'appel de Bordeaux constate en l'espèce une triple unicité de parties, d'activité et de lieu entre l'objet des lettres du franchiseur et le contrat de franchise, justifiant selon elle que les parties aient « *entendu lier le sort du local et celui du contrat de partenariat* ».

Autrement dit, la Cour en déduit l'existence d'un « *lien de dépendance* » entre la relation contractuelle telle qu'issue du contrat de franchise et l'obtention du local, afin d'étendre les effets de la clause attributive de juridiction, stipulée dans le contrat de franchise, au litige entre le franchiseur et le partenaire relatif à l'acquisition du local.

Suppression des éléments distinctifs à la cessation du contrat et révision de la clause pénale

CA Colmar, 30 octobre 2013, RG n°12/03546

Une société exploitant une station de lavage s'était vue assignée par son ancien franchiseur, qui sollicitait une indemnité contractuelle de 50.000 € en application de la clause pénale prévue au contrat de franchise, faute pour elle d'avoir totalement supprimé les éléments distinctifs de la franchise sur sa station de lavage postérieurement à la cessation du contrat de franchise.

Le contrat imposait en effet au franchisé, « *à compter de la cessation du contrat* », de « *cesser toute utilisation de la marque, des emblèmes, des posters, affiches, éléments publicitaires, tous matériels ou articles portant la marque* », et portait obligation au franchisé de « *faire repeindre son centre dans d'autres couleurs que le blanc et le bleu* » - couleurs caractéristiques de la marque.

En l'espèce, l'ancien franchisé rétorquait que « *les logos et slogans spécifiques (avaient) été retirés* », qu'aucune confusion dans l'esprit du public ne pouvait subsister et qu'ainsi le franchiseur ne pouvait se « *réserver l'emploi de la couleur bleu* ».

Pour entrer en voie de condamnation à l'encontre de l'ancien franchisé, la Cour d'appel de Colmar retient que si ce dernier a bien déposé « *les éléments les plus emblématiques, à savoir l'enseigne, les panneaux publicitaires, le drapeau, les panneaux de circulation, l'inscription de la marque sur la structure, les jetons caractéristiques et la plaque de commerçant* », la station de lavage était toujours aux couleurs bleu et blanche « *caractéristiques* » du réseau, que le logo n'était que partiellement masqué sur certains matériels et que la forme de l'emblème de l'enseigne était encore reconnaissable sur deux grilles de lavage.

La Cour constate toutefois que le préjudice commercial de l'ancien franchiseur a été limité dans son intensité (risque de confusion chez le public) et sa durée puisque les éléments précités ont été supprimés par l'ancien franchisé depuis les mesures de constat. En conséquence, la Cour révisé le *quantum* de la clause pénale – en application de l'article 1152 du code civil – et limite la condamnation de ce dernier à 8.000 €.

Qualification d'agent commercial

CA Paris, 13 novembre 2013, RG n°11/22313

L'indemnité de fin de contrat dont bénéficie l'agent commercial en vertu de l'article L.134-12 du code de commerce motive de nombreux distributeurs à solliciter la qualification du contrat qui les lie au fournisseur en contrat d'agence commerciale.

Les juridictions sont ainsi régulièrement amenées à rappeler les critères de l'agent commercial, à l'instar de la Cour d'appel de Paris dans la décision commentée.

En l'espèce, le distributeur était lié au fournisseur par un contrat intitulé « d'agrément et de distribution », par lequel il se voyait confier, d'une part, une mission de vendeur à domicile indépendant, et, d'autre part, de « manager ».

Ledit contrat ayant été rompu à l'initiative du fournisseur, le distributeur sollicitait l'allocation d'une indemnité sur le fondement de l'article L.134-12 du code de commerce, soutenant être un agent commercial. C'est au titre de son rôle de « manager » que le distributeur estimait que ce statut devait lui être reconnu et pouvoir bénéficier du régime qui y était attaché.

Le demandeur soutenait en effet à ce titre que l'activité de manager, telle qu'il l'avait exercée concrètement, répondait à toutes les conditions de l'agence commerciale. Il s'était d'ailleurs inscrit au registre des agents commerciaux.

Néanmoins, la Cour rejette l'argumentation du distributeur.

La Cour, écartant comme sans incidence l'argument tiré de l'inscription du distributeur au registre des agents commerciaux, relève en effet que le contrat ne mentionnait pas de mandat donné au distributeur, que dans le cadre de son activité, le distributeur n'avait conclu aucun des contrats visés par l'article L.134-1 du code de commerce, que la seule perception de « commissions » n'emportait pas la qualification d'agent commercial et enfin, que la qualité même de manager était, par son contenu, incompatible avec celle d'agent commercial.

Le distributeur n'ayant pas apporté la preuve de sa qualité d'agent commercial, il est débouté de sa demande d'indemnité compensatrice de cessation des relations avec le fournisseur.

Conditions de licéité de la distribution sélective

CA Paris, 30 octobre 2013, RG n°11/06257

La distribution sélective est soumise à des conditions de licéité, dont la décision commentée rappelle la liste et la finalité.

En l'espèce, un fournisseur, dont les distributeurs s'engageaient à respecter une charte qualitative et ayant pour politique de renouveler son réseau tous les quatre ans, avait dénoncé le contrat la liant à son distributeur et n'avait pas renouvelé ce contrat à la suite de la candidature déposée par ce dernier.

Le distributeur, s'estimant évincé du réseau sans motif, avait assigné le fournisseur et obtenu, en première instance, la condamnation du fournisseur à lui communiquer certains documents afin de lui permettre de contrôler les raisons de son éviction.

Le fournisseur, invoquant le secret des affaires, a interjeté appel de cette décision.

La Cour d'appel de Paris indique tout d'abord que le réseau de distribution sélective est licite s'il réunit quatre conditions cumulatives : critères de sélection objectifs et précis, application de critères non discriminatoires, absence d'exigences disproportionnées, absence d'objet ou d'effet d'exclusion de certaines formes déterminées de distribution. La Cour ajoute que l'imprécision dans les critères de sélection peut conduire à une appréciation subjective des candidatures et à un arbitraire dans le choix des candidats et caractériser ainsi l'existence de pratiques discriminatoires.

Estimant que les explications du fournisseur étaient en l'espèce trop imprécises, la Cour d'appel confirme le jugement en ce qu'il a condamné le fournisseur à remettre au distributeur les documents litigieux. L'argumentation tirée du secret des affaires est écartée.

CONCURRENCE ET PRATIQUES COMMERCIALES

L'insuffisance du respect de la durée du préavis contractuel

Cass. com., 22 octobre 2013, pourvoi n°12-19.500

Un contrat a été conclu entre un garagiste et un concessionnaire automobile. Un terme est mis à leur relation. Le concessionnaire réclame le versement d'une indemnité pour non-respect de la durée du préavis prévu contractuellement ; le contrat indiquait en effet que chaque partie pouvait résilier le contrat à tout moment « *en notifiant à l'autre un préavis de vingt-quatre mois* ». Or, les juges du fond n'ont pas fait application de la durée du préavis prévue dans le contrat pour déterminer le montant de l'indemnité due au concessionnaire.

La Cour de cassation a confirmé sur ce point la position adoptée par les juges du fond et rappelé que « *l'existence d'un délai de préavis contractuel ne dispense pas la juridiction d'examiner si ce délai de préavis tient compte de la durée de la relation commerciale et d'autres circonstances au moment de la notification de la rupture* ». En l'espèce, la faible ancienneté des relations, qui avaient duré 20 mois environ, ne justifiait pas l'application de la durée du préavis contractuellement prévu. Selon les magistrats, le préavis à respecter devait se limiter à une durée de 6 mois, cette durée devant

être doublée lorsque la relation porte sur la fourniture de produits vendus sous la marque de distributeur (MDD).

Il est ainsi également à souligner que, dans cette décision, la Cour de cassation sanctionne la position adoptée par les juges du fond sur un moyen de procédure. En effet, les juges du fond ont relevé que, dans la mesure où étaient concernés des produits vendus sous MDD, la durée du préavis à respecter devait être doublée. Or, une telle qualification de « produits vendus sous la marque de distributeur » a été retenue d'office, sans que les parties aient pu s'expliquer sur ce point, méconnaissant ainsi les dispositions de l'article 16 du code de procédure civile relatif au principe de la contradiction, que le juge doit lui-même observer.

L'arrêt commenté est l'occasion pour la Cour de cassation de rappeler que la durée du préavis à respecter entre les parties contractantes doit s'apprécier, non pas par rapport aux prévisions contractuelles, mais par rapport à la relation commerciale, sa durée et les circonstances de l'espèce.

La rupture brutale nécessite une modification substantielle des conditions commerciales

CA Paris, 13 novembre 2013, RG n°11/22014

L'article L.442-6, I, 5° du code de commerce sanctionne la rupture brutale, totale ou partielle, d'une relation commerciale établie ; la suppression d'une remise peut ainsi constituer un exemple de rupture partielle. La société G., grossiste de matériels informatiques, distribuait les produits de la société C. auprès de revendeurs professionnels. Un contrat de distribution a ainsi été conclu entre les sociétés G. et C. en décembre 2005, en annexe duquel se trouvaient les conditions générales de vente applicables aux grossistes. Celles-ci ont fait l'objet d'un avenant en octobre 2006, concernant notamment le taux de remise applicable aux grossistes. Par la suite, la société G. reproche à son partenaire d'avoir modifié, en 2009, unilatéralement et substantiellement les conditions de vente, en réduisant notamment le taux de remise dont elle bénéficiait (celui-ci passant de 37 à 32%). Or, les conditions générales de vente applicables aux grossistes, donc

à la société G., indiquaient que la société C. devait communiquer aux grossistes le tarif applicable ainsi que toute modification, et qu'elle décidait seule des taux de remises et des modifications apportées s'ils n'avaient pas été définis contractuellement, sans avoir à rechercher l'assentiment de ses partenaires ; elle devait cependant faire en sorte qu'une telle modification ne soit pas substantielle et ne puisse donc pas être assimilable à une rupture brutale des relations. Les relations entre les partenaires se sont poursuivies après la modification des conditions de vente par la société C. Les magistrats ont rappelé que cette dernière était libre de décider des taux de remises applicables et qu'une modification de 5% du taux de remise, qui concernait en réalité 35% du chiffre d'affaires, « *ne constituait pas une modification substantielle des conditions consenties caractéristique d'une rupture brutale des relations commerciales* ».

La vente fautive après expiration du droit de préemption

TC Paris, 6 novembre 2013, RG n°2012025207

Une tête de réseau reprochait notamment à son ex-franchisé la violation de la clause de préemption prévue au contrat, du fait de la vente par ce dernier de son fonds de commerce à un tiers. L'ex-franchisé soutenait avoir strictement respecté le droit de préemption de la tête de réseau prétextant, pour l'essentiel, qu'à l'expiration du délai de préemption il n'existait pas d'accord sur la vente.

Toutefois, si aucune vente ne s'était réalisée en l'espèce avant l'expiration du délai de préemption, l'ex-franchisé avait reçu des offres de rachat du fonds de commerce qu'il n'avait pas portées à la connaissance du franchiseur.

Aussi, la tête de réseau soutenait que le vendeur engage sa responsabilité, même si la vente intervient après l'expiration du délai, lorsqu'il reçoit des offres avant l'expiration du droit de préemption qu'il s'abstient de notifier. En effet, le comportement déloyal du vendeur visant à frauder les droits du bénéficiaire d'un droit de préférence est sanctionné en jurisprudence.

Ainsi, il a été jugé que le promettant engage sa responsabilité contractuelle même si la vente avec le tiers a lieu après l'expiration du délai de préemption, dès lors qu'il reçoit des offres de tiers avant l'expiration dudit droit, réalise certaines formalités en vue de cette vente à un tiers et s'abstient de notifier les mêmes offres au bénéficiaire du pacte (v. par ex., CA Nancy, 6 juin 2005, Juris-Data n°2005-294123).

Conformément à la jurisprudence constante, le Tribunal de commerce de Paris a jugé, en l'espèce, que l'ex-franchisé avait violé la clause de préemption eu égard au faisceau d'indices révélant l'existence de négociations très avancées avant la date d'expiration du droit de préemption.

A cette occasion, il sera rappelé l'importance du respect des clauses de préemption dans les réseaux de distribution, ces clauses permettant notamment à la tête de réseau de bénéficier d'une priorité de rachat d'un point de vente dont l'emplacement est stratégique.

Rupture brutale, rupture déloyale des relations commerciales établies

CA Paris, 6 novembre 2013, RG n°11/21967

Une société, importatrice exclusive de produits sous marque autrichienne avait confié la commercialisation et l'installation de produits sous ladite marque à un distributeur. Deux ans plus tard, l'importatrice avait mis fin à ses relations commerciales avec son partenaire.

Estimant avoir subi un préjudice du fait de la rupture de leur relation commerciale, le distributeur avait assigné l'importatrice. Devant la Cour d'appel, il prétendait avoir été victime d'une rupture brutale et déloyale de leur relation.

Dans un premier temps, les juges du fond rejettent les demandes du distributeur fondées sur le caractère brutal de la rupture en relevant, notamment, qu'un préavis de deux mois avait été fixé d'un commun accord entre les sociétés.

Dans un second temps, les juges se prononcent sur le caractère déloyal de la rupture. En effet, en sus de la brutalité de la rupture, le distributeur exposait avoir subi un grave préjudice d'image, son cocontractant ne lui ayant pas permis de prévenir ses interlocuteurs habituels.

Il prétendait en outre que la rupture était abusive en ce qu'elle le privait de recueillir le fruit d'efforts et d'importants investissements. Le distributeur soutenait de ce fait que la rupture des relations commerciales l'aurait désorganisé.

Avec justesse, les juges du fond déboutent le distributeur et rappellent que la rupture des relations commerciales n'étant pas abusive, le distributeur ne peut obtenir une réparation que s'il rapporte la preuve d'un préjudice distinct de celui résultant de la cessation de ses relations d'affaires. Or, en l'espèce, la Cour d'appel de Paris retient qu'au regard des circonstances de la cause la preuve d'actes déloyaux n'est pas rapportée.

Le principe est simple : les contrats à durée indéterminée à exécution successive peuvent être rompus unilatéralement par chacune des parties à tout moment ; la rupture ne peut être considérée en soit comme fautive. Il revient à la partie victime de la rupture qui souhaite solliciter son indemnisation de rapporter la preuve d'une faute distincte de la simple cessation des relations, à l'instar de la brutalité ou de la déloyauté.

PROPRIETE INTELLECTUELLE

La distinction entre les idées non protégeables et la forme d'expression

CA Paris, 16 octobre 2013, RG n°12/06709

L'un des principes phares du droit d'auteur peut se résumer dans la formule suivante « *Les idées sont de libre parcours* ». Classiquement, on distingue en effet les idées, qui ne sont pas protégeables, et la forme d'expression de ces idées qui, elle, peut être protégée par le droit d'auteur si elle est originale. L'application de cette distinction fait l'objet de la décision commentée. Une personne avait imaginé de mettre en scène, dans les tribunes des enceintes sportives ou dans les salles de spectacle, un tableau vivant constitué des spectateurs présents, chacun de ces spectateurs se voyant assigner une place déterminée et attribuer une couleur de vêtement précise, de manière à ce que les spectateurs ensemble réalisent un canevas donnant à voir une image ou à lire un message. Pour donner date certaine à sa création, son auteur procédait au dépôt d'une enveloppe Soleau à l'INPI qu'elle cédait ensuite à une société. Cette dernière contacta la Fédération française de football pour l'exploitation dans les tribunes du stade de France, laquelle refusait le projet. Quelques mois plus tard, à l'occasion d'un match dans ce stade, elle constatait l'apparition d'un message « Allez les Bleus » dans les tribunes à partir d'une combinaison de spectateurs revêtus de ponchos bleus. Elle assignait alors en contrefaçon et concurrence parasitaire la Fédération. La société agissant en contrefaçon tentait d'établir l'existence d'une œuvre protégeable par le droit d'auteur en indiquant que la

création se distinguait du « tifo » en ce qu'il ne s'agit pas de faire porter par le spectateur un carton, un drapeau, un étendard ou tout autre objet coloré, mais un vêtement, plus précisément un poncho coloré, et que les deux procédés ont pour résultat de faire apparaître sur les tribunes, pendant le déroulement de l'événement ou du spectacle, un message visuel, ou une image. La Cour considère que la société tentait en réalité de s'approprier le procédé déjà connu du « tifo » consistant à faire réaliser par les spectateurs, soit par l'étendard coloré dont ils sont porteurs, soit par le vêtement coloré dont ils sont revêtus, un tableau vivant constitué d'un message ou d'une image. La seule différence avec le « tifo » consistant à faire porter par le spectateur un vêtement coloré de type poncho tandis que le « tifo » fait généralement porter au spectateur un étendard ou un drapeau coloré. Or, selon la Cour, cette seule différence résulte d'une simple idée, de libre parcours, et ne traduit pas un effort créatif portant l'empreinte de la personnalité de l'auteur et lui conférant le statut d'œuvre de l'esprit. Les demandes fondées sur le parasitisme sont également rejetées. La Cour considère à cette fin que la société appelante se borne à faire état du pillage de son travail, sans justifier des investissements consacrés à la création revendiquée, dont elle ne démontre pas davantage qu'elle constituerait, par la publicité, un produit phare.

Les suites de l'arrêt IP Translator concernant le libellé du dépôt de marque

Communication commune des offices nationaux de marques du 20 novembre 2013

Dans un arrêt « IP Translator » du 19 juin 2012 (aff. C-307/10), particulièrement remarqué, la Cour de justice de l'Union européenne a indiqué que les déposants peuvent utiliser les indications générales des libellées de classes de la Classification de Nice afin d'identifier les produits et services pour lesquels la protection par la marque est demandée, pour autant qu'elles soient claires et précises. Lorsqu'ils visent des indications générales, les déposants doivent alors préciser si la demande d'enregistrement de la marque vise tous les produits et services répertoriés dans la classe mentionnée ou seulement certains d'entre eux.

Dans cette communication commune à l'ensemble des Offices du réseau européen des marques, les offices nationaux et l'OHMI affirment expressément leur volonté commune de collaborer quant à l'interprétation des intitulés de classes et du niveau d'acceptabilité des indications générales. La liste des indications générales manquant de clarté est également fournie, ce qui ne saurait être accepté sans autre précision. Les autres indications générales sont jugées acceptables. Les offices ont donc convenu en l'espèce que l'arrêt serait privé d'effet rétroactif, sans quoi cela impliquerait une modification des registres.

Le caractère distinctif de la marque et l'indication de provenance

CA Paris, 16 octobre 2013, RG n°11/04219

La société titulaire de la marque « Marché Biron », située dans la rue Biron sur la commune de Saint Ouen dans la région parisienne (connue pour son marché aux puces), assignait trois personnes qui, selon elle, avaient effectué un dépôt frauduleux de marque et portaient atteinte à ses droits de marque, de dénomination sociale, de nom commercial et d'enseigne. En défense, la nullité de la marque était opposée en raison d'une absence prétendue de caractère distinctif ; l'argument était en substance fondé sur l'idée selon laquelle le terme employé correspond à l'un des lieux les plus connus pour ses marchés aux puces renvoyant aux activités exercées sous ladite dénomination. A cette fin, était visé l'article L.711-2 b) du code de la propriété intellectuelle selon lequel sont dépourvus de caractère distinctif « *les signes ou dénominations pouvant servir à désigner une caractéristique du produit ou du service, et notamment l'espèce, la qualité, la quantité, la destination, la valeur, la provenance géographique, l'époque de la production du bien ou de la prestation de service* ». Selon la Cour, si le mot Biron constitue le nom de la rue où est implanté l'un des marchés aux puces de

la ville de St Ouen, il ne désigne pas une caractéristique des services prestés sur ce lieu et ne constitue notamment pas une indication de provenance géographique de ces services. La Cour précise qu'il y a indication de provenance quand s'est établi dans l'esprit du public un lien entre le lieu de fabrication du produit ou de la prestation de service et des caractéristiques du produit ou service et, qu'en conséquence, l'indication de provenance ne doit pas être confondue avec le lieu de fabrication. Aussi, elle en tire comme conséquence que le nom d'une rue – même s'il s'agit du lieu de fabrication du produit ou de la prestation de service – peut être adopté à titre de marque s'il revêt un caractère arbitraire au regard du produit ou du service concerné. Selon la Cour, en l'espèce, l'expression « Marché Biron » ne constituait pas la désignation nécessaire, générique ou usuelle (caractéristiques anéantissant la distinctivité), des services visés au dépôt de la marque (à savoir : « ... *estimation d'antiquités, d'entreposage de marchandises (...)* d'authentification d'œuvres d'art »), ni la description d'une caractéristique de ces services : la marque est par conséquent distinctive et valable.

Illustration des causes de déchéance de la marque

CA Paris, 2 octobre 2013, RG n°12/03236

Dans cette affaire, la Cour était saisie suite à l'action en contrefaçon et concurrence déloyale exercée par le titulaire de la marque « Blind Test » déposée pour désigner, notamment, des jeux en ligne et exploitée pour commercialiser des boîtes de jeu dont le principe consiste à répondre à des questions posées à partir de l'écoute d'extraits sonores. L'action était exercée à l'encontre d'une société spécialisée dans l'offre gratuite de services de jeux en ligne, qui exploitait un site internet accessible depuis le nom de domaine « blind-test.com » proposant des jeux musicaux. La validité de la marque était contestée aux motifs qu'elle était dépourvue de caractère distinctif pour désigner des jeux sous forme de quizz musicaux dont les participants doivent répondre à des questions posées à partir d'extraits musicaux ; le signe BLIND TEST encourrait donc la nullité. La Cour écarte le grief qui implique de rechercher si, à la date du dépôt, le signe constitue exclusivement dans le langage courant ou professionnel, la désignation nécessaire, générique ou usuelle des jeux et, en particulier, de quizz musicaux. Au vu des pièces versées aux débats, la Cour considère qu'une telle

preuve n'est pas rapportée et, qu'en conséquence, la marque est valable. Un deuxième grief consistait à faire établir la déchéance de la marque Blind Test pour dégénérescence. Il s'agit là de faire constater qu'un signe a perdu son caractère distinctif en raison, notamment, d'un emploi généralisé. A nouveau, la Cour d'appel écarte l'argument en constatant que le signe, bien qu'évocateur des jeux musicaux, n'est pas devenu la désignation usuelle de ce type de jeux. Les pièces produites établissaient en effet que, le plus souvent, l'emploi de cette formule est accompagné d'expressions explicatives et que, surtout, le titulaire de la marque justifiait avoir pris des mesures pour en assurer la défense. Enfin, le grief de déchéance pour défaut d'exploitation sérieuse est pareillement rejeté compte tenu des preuves d'usage sérieux rapportées. La validité de la marque étant établie, la Cour d'appel retient la contrefaçon de celle-ci du fait de l'usage de la dénomination Blind test dans le nom de domaine du site internet « blindtest.com » pour des services de jeux en ligne et sur les pages dudit site ainsi que la concurrence déloyale du fait du risque de confusion avec le site « blind-test.com ».

IMMOBILIER

Révision de loyer et indice de référence fixe

Cass. civ. 3^{ème}, 16 octobre 2013, pourvoi n°12-16.335

Cet arrêt de rejet, relatif aux clauses de révision des loyers comportant un indice dit « à base fixe », a de quoi attirer l'attention tant des bailleurs que des preneurs.

Un bail à usage professionnel, à effet du 1^{er} juillet 1988, comportait une clause de révision du loyer ainsi rédigée : « *Le loyer sera révisé chaque année le 1^{er} juillet. Indice de référence : 4^{ème} trimestre 1987. Valeur 890* ».

Au visa de l'article L.112-1 du code monétaire et financier, selon lequel est réputée non écrite « *toute clause d'un contrat à exécution successive, et notamment des baux et locations de toute nature, prévoyant la prise en compte d'une période de variation de l'indice supérieure à la durée s'écoulant entre chaque révision* », le preneur soulevait le fait que la clause de révision devait être réputée non écrite.

Il prétendait que la clause, assise sur un indice à base fixe - indice du 4^{ème} trimestre 1987 - conduisait à prendre en considération une période de révision supérieure à un an.

Il sollicitait ainsi le remboursement des sommes payées au titre de la révision du loyer.

La Cour de cassation valide la décision des juges du fond.

En l'espèce, l'ambiguïté des termes de la clause rendait nécessaire une interprétation souveraine, exclusive de dénaturation.

Les parties avaient convenu contractuellement de la révision du loyer chaque année à la date anniversaire du contrat, impliquant une évolution de l'indice sur douze mois. La référence à l'indice du 4^{ème} trimestre 1987 n'est alors que l'illustration de cette volonté de prendre en compte les derniers indices publiés tant au début qu'à la fin de la période concernée par la révision et de faire coïncider ainsi la durée de cette période avec celle de la durée d'évolution des indices retenus.

Les juges du fond comme la Cour de cassation valident ainsi la clause de révision considérant qu'elle n'a pas pour conséquence de créer une distorsion entre la variation indiciaire et la durée s'écoulant entre deux révisions.

Par conséquent, les demandes d'annulation de la clause et de remboursement des sommes versées par le preneur au titre de l'indexation des loyers ont été rejetées.

La Cour d'appel a également retenu qu'en prévoyant une révision annuelle impérative, les parties avaient exprimé l'intention que l'indexation s'opère automatiquement chaque année le 1^{er} juillet, date anniversaire du contrat, et qu'il résultait des chiffres non critiqués par le bailleur que le preneur avait déjà versé une certaine somme au titre des loyers pour la période considérée.

Ainsi, la mise en œuvre de la révision ne nécessitait pas une démarche du bailleur dès lors que le contrat prévoyait une révision annuelle impérative.

La spécificité des clauses d'indexation insérées dans les baux tient au fait que la modification s'opère automatiquement aux dates d'échéance préalablement fixées dans le bail, sans qu'il soit besoin de demander l'application de la clause et sans formalisme particulier.

La clause d'indexation se distingue ainsi de la révision légale qui suppose le strict respect de formalités spécifiques.

Concernant le choix de la période d'indexation, la fréquence des indexations est libre (annuelle, biennale). Cependant, il est interdit de stipuler dans le bail que la variation de l'indice sera calculée sur une période supérieure à celle de la révision.

En l'espèce, la clause a été validée ; la durée de la période de révision correspondant à la durée d'évolution des indices prévus contractuellement.

Les formalités de notification du mémoire en fixation du prix du loyer renouveléCass. civ. 3^{ème}, 16 octobre 2013, pourvoi n°12-20.103

Le formalisme de la procédure en fixation du prix du loyer renouvelé est strictement encadré par le code de commerce.

Cependant, les juridictions ne doivent pas ajouter une condition aux textes de la loi.

C'est ce que rappelle la Cour de cassation dans cet arrêt, sanctionnant les juges du fond.

Par acte d'huissier en date du 9 juin 2006, un bailleur délivrait à son preneur un congé avec offre de renouvellement à compter du 31 décembre 2006, moyennant un loyer dé plafonné.

Le bailleur déposait, le 5 septembre 2008, un mémoire en fixation du prix du loyer renouvelé au greffe du juge des loyers commerciaux compétent et assignait le preneur par acte du 21 octobre 2008 en fixation du prix du bail renouvelé.

Le preneur avait soulevé que le juge des loyers commerciaux n'avait pas été valablement saisi. Son argumentation avait été retenue par les juges du fond, qui avaient déclaré l'instance en fixation du loyer définitivement éteinte.

L'arrêt retient que la seule mention « non réclamée » sur la lettre recommandée avec accusé de réception notifiant le mémoire préalable en fixation du prix du bail renouvelé ne peut constituer la « notification » exigée par le code de commerce, qui exige une remise effective au sens de l'article 669 du code de procédure civile.

Le mémoire préalable a été envoyé par lettre recommandée avec accusé de réception présentée au preneur le 7 juin 2008 mais renvoyée au bailleur le 25 juin 2008 avec la mention « non réclamée ».

La lettre de notification du mémoire, postérieure à l'expertise, a été renvoyée le 11 mars 2010 avec la mention « non réclamée ».

Selon la Cour d'appel, en l'absence d'un mémoire en demande régulièrement notifié, la saisine du juge des loyers par l'assignation du 21 octobre 2008 est irrecevable, aucun mémoire postérieur à l'expertise n'ayant été régulièrement notifié.

La haute juridiction casse cet arrêt.

Alors que la formalité de notification du mémoire en fixation du prix est remplie lorsque son destinataire est à même de retirer la lettre recommandée présentée à son domicile, la Cour d'appel, qui a ajouté à la loi une condition relative à la remise effective de la lettre recommandée qu'elle ne comporte pas, a violé le texte susvisé.

L'enjeu financier pour le bailleur était très important car, si l'irrecevabilité de sa demande était confirmée, sa demande en fixation du prix du bail renouvelé se trouvait prescrite.

La procédure en fixation du prix du bail renouvelé est strictement encadrée par le code de commerce et d'ordre public, les parties ne pouvant y déroger.

Le juge des loyers commerciaux est compétent et la procédure se fait sur « mémoire ».

Préalablement à l'assignation, la partie la plus diligente notifie un mémoire à l'autre partie.

Le mémoire doit impérativement être notifié par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

La loi prévoit qu'un mois minimum doit s'écouler entre la notification du mémoire et la saisie du juge et ce, à peine d'irrecevabilité.

La notification du mémoire préalable a notamment pour objet d'interrompre la prescription biennale en la matière.

En l'espèce, la difficulté tenait au fait que les lettres recommandées de notification du mémoire, tant préalables que postérieures à l'expertise, étaient revenues avec la mention « non réclamée » au bailleur.

S'il est vrai que le texte prévoit une notification par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, le bailleur aurait dû, par précaution, et notamment compte tenu de la première notification qui lui était revenue, procéder par acte extrajudiciaire.

INTERNATIONAL

Fenêtre sur l'Afrique Subsaharienne

Dans le prolongement du voyage officiel de la Ministre du Commerce Extérieur, Madame Nicole Bricq, les 18 et 19 novembre derniers en Côte d'Ivoire et au Ghana, nous avons décidé de mettre la lumière sur l'Afrique Subsaharienne, une des zones prioritaires sur laquelle la Ministre souhaite voir développer les échanges commerciaux.

La situation géographique

L'Afrique subsaharienne (soit 51 pays au total) regroupe tous les pays de l'Afrique à l'exclusion des pays d'Afrique du Nord (i.e. Maroc, Algérie, Egypte, Lybie et Tunisie).

La situation économique

Une croissance positive - La Banque Mondiale indiquait en juin dernier que les perspectives économiques de l'Afrique subsaharienne sont positives avec un taux de croissance de 5,3% en 2012 et 5,6% en 2013. Si l'on exclut l'Afrique du Sud, le taux de croissance de la région devrait atteindre 6%. La tendance s'est du reste généralisée, avec plus d'un tiers des pays d'Afrique subsaharienne affichant des taux de croissance égaux ou supérieurs à 6%, et près de 40% des pays de la région enregistrant une croissance entre 4 et 6%. Plus récemment, dans son bulletin du 31 octobre dernier, le Fond Monétaire International précisait que, d'après les projections de son dernier rapport sur les perspectives économiques régionales de l'Afrique subsaharienne, la croissance du Produit Intérieur Brut régional devrait être de l'ordre de 5% en 2013 pour atteindre 6% en 2014 (les pays exportateurs de pétrole et les pays à faible revenu affichant les meilleurs résultats). Il ressort ainsi que la région est la plus dynamique à l'échelle mondiale après l'Asie du Sud-Est, même si les rythmes de croissance varient à l'intérieur même de la région subsaharienne.

Les flux d'investissements - Les Flux d'Investissements directs Etrangers (IDE), après avoir nettement diminué en 2009 et 2010, ont fait un bond de 25% en 2011, pour atteindre, selon les estimations, 35,6 milliards de dollars. Si les ressources naturelles demeurent le principal pôle d'attraction des

IDE en Afrique, au-delà des matières premières, les investisseurs étrangers cherchent les consommateurs africains. Les produits de base sont de puissants moteurs de croissance à court terme, et le secteur manufacturier et des services gagnent du terrain (notamment les télécommunications) alors qu'augmente le pouvoir d'achat d'une classe moyenne émergente.

Le facteur démographique

La population mondiale estimée, à mi-2013, à 7,2 milliards devrait augmenter de près d'un milliard de personnes au cours des douze prochaines années, pour atteindre 8,1 milliards en 2025 et 9,6 milliards en 2050. L'Afrique représente aujourd'hui un peu plus de 15% de la population mondiale. Lors de la conférence de presse des Nations Unies en juin 2013 sur le rapport relatif à la révision de 2012 des perspectives de la population mondiale (rapport révisé tous les deux ans), il a été souligné qu'au niveau des pays, la croissance générale d'ici à 2050 devrait intervenir dans les pays qui connaissent un taux de fécondité important, principalement en Afrique, ainsi que dans des pays déjà fortement peuplés tels l'Inde, l'Indonésie, le Pakistan, les Philippines ou les États-Unis. Les changements démographiques et sociaux que connaît l'Afrique sont donc de nouveaux moteurs de croissance interne. L'urbanisation, la hausse de la population active et l'avènement de la classe moyenne sont autant de facteurs pouvant stimuler la croissance. Le rapport sur le commerce et le développement 2013, publié le 12 septembre dernier par les Nations Unies (CNUCED), indique que, selon un certain nombre de prévisions, la proportion de la classe moyenne dans la population mondiale totale devrait passer de 26% en 2009 à 41% en 2020 et à 58% en 2030, et augmenter de plus du quadruple dans les pays en développement :

- l'Asie devrait connaître la plus forte progression et le nombre de personnes appartenant à la classe moyenne dans cette région devrait être multiplié par 6 ;
- en Amérique centrale et en Amérique du Sud, ce nombre devrait être multiplié par 2,5 et ;
- il devrait tripler en Afrique subsaharienne.

En 1980, à peine 28% des africains vivaient dans des villes. Aujourd'hui, c'est le cas de 40% du milliard de personnes que recense ce continent, soit une proportion approximativement analogue à celle observée en Chine et supérieure à celle qu'enregistre l'Inde. Selon les projections, en 2030, la moitié des africains vivront dans les villes et les 18 premières villes d'Afrique disposeront d'un pouvoir d'achat annuel combiné de 1 300 milliards de dollars.

Le cadre juridique

Le droit des affaires en Afrique subsaharienne a été marqué par l'adoption, par de nombreux pays africains, du traité relatif à l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA). Signé en 1993, le traité instituant l'OHADA poursuit comme objectif principal l'unification du droit des affaires afin d'assurer la sécurité juridique et judiciaire des activités économiques, de restaurer la confiance des investisseurs et de faciliter les échanges entre les Etats parties. Les autres objectifs du traité sont les suivants :

- mettre à la disposition de chaque Etat des règles communes simples, modernes et adaptées à la situation économique ;
- promouvoir l'arbitrage comme instrument rapide et discret des litiges commerciaux ;
- améliorer la formation des magistrats et des auxiliaires de justice ;
- favoriser l'institution d'une Communauté Economique Africaine.

L'OHADA regroupe aujourd'hui 17 États (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée Bissau, Guinée, Guinée Equatoriale, Mali, Niger, République Centrafricaine, République Démocratique du Congo, Sénégal, Tchad, Togo). Les langues de travail sont le français, l'anglais, l'espagnol et le portugais.

Le droit de l'OHADA est ainsi utilisé pour propulser le développement économique et créer un vaste marché intégré afin de faire de l'Afrique un « pôle de développement ».

Pour réaliser ces objectifs, l'OHADA s'est dotée d'un système institutionnel structuré autour des organes que sont (i) la Conférence des Chefs d'État et de Gouvernement, (ii) le Conseil des ministres (composé des ministres en charge de la justice et des finances des Etats parties) et (iii) le Secrétariat permanent qui est l'organe exécutif chargé d'assister le Conseil des ministres et de coordonner la préparation et le suivi de la procédure relative à l'adoption des Actes uniformes.

Deux autres organes spécialisés complètent le système institutionnel. Il s'agit de :

- la Cour commune de Justice et d'Arbitrage de l'OHADA (composée de neuf juges, non un organe de représentation des Etats Parties) et,
- l'École Régionale Supérieure de la Magistrature.

La Cour commune de Justice et d'Arbitrage de l'OHADA est compétente pour connaître, en cassation, des pourvois contre les décisions rendues en dernier ressort en application des Actes uniformes de l'OHADA par les juridictions nationales des États parties. En cas de cassation, elle a le pouvoir d'évoquer afin de vider le contentieux sans aucun renvoi à une juridiction nationale. L'École Régionale Supérieure de la Magistrature a vocation à former les professionnels de l'OHADA et à perfectionner leurs compétences. Elle est également un centre de recherche en droit des affaires. L'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires compte à son actif neuf Actes uniformes déjà entrés en vigueur dans les États parties, à savoir l'Acte uniforme :

1. relatif au droit commercial général (1997, révisé en 2010),
2. relatif au droit des sociétés commerciales et du GIE (1997),
3. portant organisation des sûretés (1997, révisé en 2010),
4. portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution (1998),
5. portant organisation des procédures collectives d'apurement du passif (1998),
6. relatif au droit de l'arbitrage (1999),
7. portant organisation et harmonisation des comptabilités d'entreprises (2000),
8. relatif aux contrats de transport de marchandises par route (2003),
9. relatif au droit des sociétés coopératives (2010).

D'autres Actes uniformes sont en préparation sur le droit des contrats, le droit du travail et le droit de la vente aux consommateurs. Les 21 et 22 novembre 2013, se tenait à Libreville, en République Gabonaise, la première édition du Symposium Juridique de Libreville, sur le thème « *Comment fabrique-t-on le droit en Afrique ?* ».

Cet événement avait pour vocation de mettre en perspectives le droit des affaires à l'échelle africaine (notamment à la lumière du bilan des 20 ans de l'OHADA) et son adaptation aux enjeux du monde contemporain.

AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Brèves en matière de droit de la distribution

GRANDE DISTRIBUTION – Le groupe CFAO (anciennement Compagnie Française de l'Afrique Occidentale) s'attaque aux hypermarchés en nouant, fin mai 2013, un partenariat avec le géant de la distribution Carrefour pour développer l'enseigne dans 8 pays d'Afrique subsaharienne (Cameroun, Congo, Gabon, Ghana, Nigeria, Sénégal ainsi qu'en République Démocratique du Congo et en Côte d'Ivoire). S'agissant de la consommation en Afrique, elle présente des perspectives attractives en raison de la croissance économique soutenue enregistrée par le continent et de la hausse du pouvoir d'achat des ménages. De plus, la part de la distribution moderne y est encore modeste, laissant la part belle aux marques internationales qui y trouvent un potentiel de développement important.

AFRIQUE DU SUD – La relation contractuelle de franchise est réglementée en Afrique du Sud par les dispositions de la common law et par le *Consumer Protection Act* entré en vigueur le 1^{er} avril 2011. Le *Consumer Protection Act*, qui définit le contrat de franchise, prévoit une obligation d'information précontractuelle à la charge du franchiseur, et ce quatorze jours au moins avant la signature du contrat de franchise.

ANGOLA – Les accords d'agence commerciale, de franchise et de concession sont réglementés par la loi n°18/03 du 12 août 2003. Si l'on retrouve beaucoup de similitudes avec le droit portugais s'agissant de l'agence commerciale (comme par exemple le droit, pour l'agent, sous certaines conditions, à une indemnité en cas de rupture), l'Angola bénéficie d'un cadre légal en matière de franchise, ce qui n'est pas le cas au Portugal. L'Angola n'a néanmoins pas introduit d'obligation d'information précontractuelle. Depuis quelques années on constate l'arrivée de franchises portu-

gaises et brésiliennes telles que Lanidor, parfois, Mundo Verde ou Werner's, voire le développement d'enseignes angolaises telle que notamment Magnata Coffee Bar.

COTE D'IVOIRE – En juin 2013, a eu lieu en Côte d'Ivoire, la première conférence ouest africaine sur la franchise. Organisée par le Groupe CIOA et sa filiale à Abidjan, en partenariat avec les chambres de commerces d'Afrique de l'ouest et le Ministère des Affaires Etrangères de Côte d'Ivoire, l'objectif de la conférence a été de faire la promotion de la franchise, de faire découvrir aux institutionnels et au monde de l'entreprise, comment la franchise pouvait être un levier de développement. Le continent africain représente un potentiel inexploité de milliers de chercheurs d'opportunités, à l'affût d'exploitation de marques, de licences et de concepts. Du reste, l'enseigne de boulangerie, de pâtisserie et de restauration rapide PAUL a initié en mars 2013 l'implantation d'une franchise en Côte d'Ivoire, la première en Afrique subsaharienne, en attendant d'autres projets dans cette partie du continent, notamment au Ghana et au Sénégal.

SENEGAL – Les relations économiques bilatérales sont particulièrement denses entre la France et le Sénégal. En effet, en 2012, la France est le 2^{ème} client européen du Sénégal et son 4^{ème} client mondial. La France est également son premier fournisseur avec environ 16% de part de marché, loin devant le Nigéria (13%), l'Inde et la Chine (6% chacun). Enfin, il est à noter que le Sénégal est le 3^{ème} client de la France en Afrique de l'Ouest, après le Nigéria et la Côte d'Ivoire.

La grande distribution est présente au Sénégal (notamment avec les enseignes CASINO ou ATAC) et des enseignes de restauration rapide (telles que Kentucky Fried Chicken (KFC)) étudient le marché.

ASIE

Brèves en matière de droit de propriété intellectuelle

CHINE – Le conseiller d'État chinois Wang Yong s'est engagé, le 11 novembre dernier, à renforcer la coopération avec l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI). Lors de sa rencontre avec le directeur général de l'OMPI, Francis Gurry, Wang Yong a salué l'aide apportée par cette organisation dans les affaires ayant trait aux droits

de propriété intellectuelle (DPI) de la Chine. Il a également exprimé le souhait que l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle joue un plus grand rôle dans la promotion de la coopération mondiale ainsi que dans l'amélioration des mécanismes internationaux concernant les droits à la propriété intellectuelle.

ACTUALITÉ SIMON ASSOCIÉS

CLASSEMENTS

SIMON ASSOCIÉS classé en tant que Cabinet « *incontournable* » en droit de la franchise et cabinet à « *forte notoriété* » en droit de la distribution. Ces classements ont été établis par le Magazine Décideurs.

☞ [Pour en savoir plus](#)

ÉVÈNEMENTS

SIMON ASSOCIÉS organise une Matinée-débat sur le thème « *La prise de participation au capital du distributeur* », le 12 décembre 2013, au sein de ses locaux à Paris.

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

Me François-Luc SIMON a animé la Conférence juridique annuelle organisée le 27 novembre 2013 par la FFF, sur le thème : « *Maîtrise du développement - Aspects pratiques* ».

SIMON ASSOCIÉS était présent au MAPIC, Salon international de l'immobilier commercial les 13, 14 & 15 novembre 2013.

ARRIVÉE

SIMON ASSOCIÉS a le plaisir d'accueillir Me BOURGEOIS, 10^{ème} collaborateur du Département Distribution, Concurrence & Consommation.

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

Vous pouvez consulter à tout moment notre site internet www.simonassociés.com pour prendre connaissances des articles ou évènements du Département « Distribution, Concurrence & Consommation ».