



SOMMAIRE

PARIS - NANTES
MONTPELLIER - GRENOBLE
LYON - FORT-DE-FRANCE
POINTE-A-PITRE

Bureaux intégrés

BORDEAUX - CHAMBÉRY
CLERMONT-FERRAND
GRENOBLE - LE HAVRE
POITIERS - ROUEN
SAINT-DENIS (La Réunion)
SAINT-ETIENNE
STRASBOURG - TOULOUSE

Réseau SIMON Avocats

ALGÉRIE - ARMÉNIE
AZERBAÏDJAN - BAHREÏN
BELGIQUE
BRÉSIL - BULGARIE
CAMEROUN - CHINE
CHYPRE - COLOMBIE
COREE DU SUD
CÔTE D'IVOIRE - DUBAÏ
ÉGYPTE
ÉMIRATS ARABES UNIS
ÉTATS-UNIS - HONGRIE
ÎLE MAURICE - INDONESIE
IRAN - ITALIE
LUXEMBOURG - MAROC
OMAN - PARAGUAY
RD CONGO - SENEGAL
TUNISIE

Conventions transnationales

www.simonassociés.com
www.lettre-des-reseaux.com

DISTRIBUTION	
L'instance de dialogue social dans les réseaux de franchise Interview de M ^e François-Luc Simon	p. 2
Savoir-faire et absence d'unité pilote du franchiseur Cass. com., 8 juin 2017, n°15-29.093	p. 4
Information précontractuelle et état local du marché Cass. com., 8 juin 2017, n°15-29.093	p. 9
Nouveau logiciel d'exploitation et faute du franchiseur CA Paris, 10 mai 2017, n°14/20469	p. 10
Indemnité de l'agent commercial et refus de conclusion d'un nouveau contrat Cass. com., 21 juin 2017, n°15-29.127, Publié au Bulletin	p. 11
Requalification d'un contrat de gérance mandat en contrat de travail Cass. soc., 5 mai 2017, n°15-28.434	p. 12
Précisions sur le statut de gérant de succursale Cass. com., 4 mai 2017, n°15-20.689	p. 14
Contrat de distribution et tentative de concurrence déloyale CA Paris, 7 juin 2017, n°14-17.158	p. 15
CONCURRENCE & CONSOMMATION	
RFA et secret des affaires Cass. com., 8 juin 2017, n°15-27.146	p. 17
Partenaire « direct » et notion de relation commerciale établie Cass. com., 8 juin 2017, n°16-15.372	p. 20
Préjudice consécutif à la rupture brutale de relations commerciales établies CA Paris, 7 juin 2017, n°14/17158 ; CA Paris, 17 mai 2017, n°14/21631	p. 20
Aménagement des modalités d'exécution du préavis de rupture d'une relation commerciale établie Cass. com., 11 mai 2017, n°16-13.464	p. 24
Bilan des obligations en matière de collecte de coordonnées téléphoniques et de démarchage Articles L.223-1 et suivants du Code de la consommation	p. 25
PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE & NOUVELLES TECHNOLOGIES	
Protection du franchiseur contre l'usage illicite de ses signes distinctifs par un tiers CA Colmar, 10 mai 2017, n°14/06282	p. 26
Prescription de l'action en nullité d'une marque déceptive Cass. com., 8 juin 2017, n°15-21.357, Publié au Bulletin	p. 27
Acquisition du caractère distinctif d'une marque par l'usage Cass. com., 8 juin 2017, n°15-22.792	p. 28
Codification du Règlement sur la marque européenne Règlement UE 2017/1001 du 14 juin 2017 sur la marque de l'Union européenne	p. 29
IMMOBILIER – CONSTRUCTION – URBANISME	
Bail commercial et Grenelle 2 : le décret tant attendu est enfin paru Décret n°2017-918 du 9 mai 2017, JO 10 mai	p. 29
Attention à la fixation de la durée contractuelle dans le bail dérogatoire Cass. civ. 3 ^{ème} , 8 juin 2017, FS-P+B + I, n°16-24.045	p. 30
Illégalité de la délibération instituant le droit de préemption urbain CE, 10 mai 2017, n°398736	p. 31
Non contestée dans le délai de deux mois, une décision d'Assemblée générale est définitive Cass. civ. 3 ^{ème} , 8 juin 2017, n°16-16.566, Publié au Bulletin	p. 32
INTERNATIONAL	
Application stricte du Règlement Bruxelles I Cass. civ. 1 ^{ère} , 4 mai 2017, n°16-12.853, Publié au Bulletin	p. 33
Entrée en vigueur des dispositions relatives aux procédures d'insolvabilité transfrontières Comm. UE, communiqué, 26 juin 2017	p. 34
ACTUALITÉ SIMON ASSOCIÉS	p. 35

DISTRIBUTION

L'instance de dialogue social dans les réseaux de franchise

Interview de M^e François-Luc Simon

Ce qu'il faut retenir :

L'article 64 de la loi Travail et le décret n°2017-773 du 4 mai 2017 créent une instance de dialogue social dans les réseaux de franchise. François-Luc Simon, auteur d'une analyse détaillée de ces textes, publiée aux « Petites Affiches » à partir du 17 juillet prochain, répond pour l'heure à quelques questions d'ordre général et dénonce les failles de ce dispositif.

Interview :

LDR : L'article 64 de la loi Travail et le décret n°2017-773 du 4 mai 2017 visent-ils d'autres forment de réseaux de distribution que les « réseaux de franchise » ?

FLS : Non. Tout est très clair sur ce point. Le champ d'application de la loi et du décret du 4 mai 2017 est limité aux seuls réseaux d'exploitants liés par un « contrat de franchise ». Ces textes ne s'appliquent donc qu'aux réseaux de franchise. Cette solution ressort nettement tant des textes eux-mêmes que des travaux parlementaires. Ce fût par ailleurs l'un des griefs formulés devant le Conseil constitutionnel. Il existe – certes – quelques nuances, examinées dans l'analyse détaillée que nous évoquerons plus loin.

Par ailleurs, n'oublions pas que le juge tient de l'article 12, alinéa 2 du Code de procédure civile la faculté de restituer au contrat son exacte qualification, sans s'arrêter à la dénomination que les parties en auraient proposée. Le juge peut donc qualifier de « contrat de franchise » un contrat que les parties auraient autrement dénommé ; et, inversement, il peut requalifier le « contrat de franchise » en un contrat d'une autre nature ; dans ce dernier cas, le dispositif institué par l'article 64 et le décret n°2017-773 du 4 mai 2017 ne s'appliquerait évidemment pas.

LDR : L'article 64 de la loi Travail et le décret n°2017-773 du 4 mai 2017 comportent-ils des incohérences, des imprécisions et/ou des lacunes ?

FLS : Oui, et elles sont nombreuses, à tel point que les acteurs de la franchise risquent de se confronter à un contentieux qu'une rédaction plus adaptée des textes aurait permis d'éviter. J'évoquerai six incohérences, imprécisions et lacunes, parmi tant d'autres.

Plusieurs incohérences doivent être relevées ; donnons ici deux exemples.

Je songe tout d'abord à l'article 9, III, alinéa 2 du décret, selon lequel « lorsque le franchiseur ne sollicite pas la constitution d'un groupe de négociation », le tribunal d'instance est saisi par voie de déclaration au greffe, laquelle est « recevable dans un délai de deux mois suivant la date de notification de la demande prévue à l'article 1^{er} ». Il y a là une véritable incohérence : le délai et le point de départ du délai ainsi visés à l'article 9, III, alinéa 2 du décret sont parfaitement identiques à ceux par ailleurs prévus à l'article 2, I du même décret, selon lequel le franchiseur peut solliciter les organisations syndicales de salariés et l'ensemble des employeurs des entreprises du réseau « dans un délai de deux mois suivant la date de notification de la demande de l'organisation syndicale mentionnée à l'article 1^{er} ». Autrement dit, selon ces textes, il ne serait donc pas possible de saisir le tribunal d'instance, à raison de l'absence de sollicitation du groupe de négociation, au-delà du jour où cette sollicitation peut elle-même être accomplie, ce qui n'a évidemment aucun sens. Le décret devra être modifié sur ce point.

Je songe ensuite à l'information relative à l'état du réseau communiquée aux salariés des franchisés par application de l'article 64, I, 8^{ème} alinéa de la loi Travail qui, à certains égards, est tout à la fois plus précise, plus large et plus régulière que celle communiquée par le franchiseur aux franchisés conformément à l'article R. 330-1-5° précité. Cette disposition n'a visiblement pas été réfléchi en vue de respecter une certaine cohérence. Cela est tout aussi regrettable que révélateur.

Plusieurs imprécisions doivent encore être relevées ; donnons à nouveau deux exemples.

Je songe tout d'abord à l'article 64 de la loi Travail, qui s'applique au contrat de franchise « mentionné à l'article L.330-3 du Code de commerce (...) ». Or, ce texte, qui impose la remise d'un document d'information précontractuelle (DIP) à « toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité », ne

mentionne nullement le « *contrat de franchise* », même implicitement. Dès lors, de deux choses l'une : soit l'on considère que le texte commenté fait l'objet d'une maladresse rédactionnelle, de sorte qu'il y aurait lieu de lire le texte *comme si* la référence à l'article L.330-3 du Code de commerce n'existait pas ; soit l'on considère, au contraire, que cette référence revêt une signification. Au regard de cette seconde branche de l'alternative, deux séries d'observations peuvent être formulées. En premier lieu, il convient de s'interroger sur le point de savoir si la référence à l'article L.330-3 précité revient à considérer que l'obligation de mettre en place une instance de dialogue social s'impose à d'autres têtes de réseau que les franchiseurs. Assurément, une telle interprétation ne peut être envisagée, dès lors que le « *contrat de franchise* » est le seul type de contrat visé tant par l'article 64 de la loi Travail que par le décret pris pour son application. C'est également l'interprétation retenue par le Conseil constitutionnel (cf. 29^{ème} Considérant). Toute autre interprétation serait *contra legem*. En deuxième lieu, si l'on veut donner un sens à cette référence, il convient (selon nous) d'exclure du champ d'application de l'article 64 de la loi Travail et du décret les contrats de franchise ne respectant pas les conditions requises par l'article L.330-3 du Code de commerce ? Selon cette interprétation, la référence à ce texte, quoique maladroitement rédigée, prendrait alors tout son sens. Ainsi, dans l'hypothèse où le contrat de franchise ne comporterait aucune obligation d'exclusivité ou de quasi-exclusivité à la charge du franchisé, il conviendrait alors de considérer qu'il ne s'agit pas de contrats « *mentionnés par l'article L.330-3 du Code de commerce* » au sens de l'article 64 de la loi Travail et, ce faisant, le dispositif institué ne saurait s'appliquer. C'est la solution qui, à notre avis, sera très probablement retenue par la jurisprudence.

Je songe ensuite à l'article 64, I, alinéa 1^{er} de la loi Travail et à l'article 1^{er} du décret qui visent les contrats de franchise contenant des clauses « *ayant un effet* » sur l'organisation du travail et les conditions de travail dans les entreprises franchisées. Quoiqu'il y ait beaucoup à dire sur les notions d' « organisation du travail » et de « conditions de travail », qui ont d'ailleurs suscité un nombre non négligeable d'interventions au cours des travaux parlementaires, la notion d' « *effet* » va conduire à certaines discussions en pratique ; par exemple, qu'advient-il en cas de simples recommandations du franchiseur ? Ici, le contrat de franchise ne rend le franchisé débiteur d'aucune obligation et, corrélativement, ne prévoit aucune sanction en cas de non-respect de la recommandation considérée. Selon nous, la condition

n'est pas remplie car l'effet visé par le texte est nécessairement d'ordre « juridique », ce qui est le propre d'un contrat ; il faut d'ailleurs rappeler, si besoin était, que l'ensemble des exemples fournis durant les travaux parlementaires se rapporte aux seules hypothèses où le franchisé se trouve *juridiquement* contraint. De même, qu'advient-il lorsque le contrat de franchise contient une clause ayant, par elle-même, un effet sur les conditions de travail des salariés des franchisés mais que cette obligation contractuelle fait « doublon » avec une obligation – identique – de source légale ? Selon nous, l'obligation conventionnelle ne produit pas d'effet, puisque cet effet est *déjà* produit par l'obligation de source légale. Une telle obligation ne correspond d'ailleurs pas à l'hypothèse voulue par le législateur ; les exemples fournis durant les travaux parlementaires se rapportent aux seules hypothèses où le franchisé subit une contrainte issue du seul contrat.

Plusieurs lacunes doivent être aussi relevées ; donnons à nouveau deux exemples.

Je songe tout d'abord aux pouvoirs du tribunal d'instance. Ni la loi ni le décret pris pour son application ne disent mot des pouvoirs du tribunal d'instance, qui dispose pourtant, en application de l'article 9, I du décret, d'une compétence pour connaître des « *contestations relatives à la mise en place et au fonctionnement de l'instance de dialogue social* ». Ajoutons qu'en cas de manquement du franchiseur dans la procédure de mise en place de l'instance de dialogue, le tribunal d'instance ne pourra prononcer une « injonction de faire » en application de l'article 1425-1, alinéa 1^{er} du Code de procédure civile.

Je songe ensuite aux personnes recevables à introduire une instance devant le juge compétent. Ni l'article 64 de la loi Travail ni le décret d'application n'évoquent les personnes ayant qualité pour agir devant le tribunal d'instance en application de ces textes. A défaut de précision, les règles de procédure de droit commun sont applicables ; toute personne justifiant d'un intérêt légitime au sens de l'article 31 du Code de procédure civile pourra donc introduire l'instance.

Je me permets d'insister sur le fait que la liste des incohérences, imprécisions et lacunes est en réalité bien plus longue.

LDR : Au-delà des aspects techniques que vous venez d'évoquer, l'instance de dialogue social vous paraît-elle critiquable dans son principe ?

FLS : Oui. Ce dispositif est totalement critiquable. Trois critiques d'ensemble peuvent être formulées.

La première est générale : ce dispositif participe d'une d'immixtion prodigieusement inutile des mécanismes du droit du travail dans le droit de la distribution. Les salariés des franchisés disposent d'ores et déjà du bénéfice du Code du travail, qui ne se caractérise pas – en France – par l'insuffisance de la protection qu'il confère à ses bénéficiaires ; quant aux prérogatives de l'instance de dialogue, elles sont proches de zéro. Pourtant, la mise en œuvre de ce dispositif sera source d'une grande débauche d'énergie pour les uns et les autres compte tenu des imprécisions ou des carences du texte, qui suscitera inmanquablement la discorde, pour un bénéfice imperceptible, voire inexistant pour les salariés des réseaux de franchise. Pourquoi faire simple, quand on peut faire compliqué ?

La deuxième concerne le champ d'application du texte – qui constitue une sorte de procès d'intention inconsidéré (inconscient ?) contre le système de la franchise –, et les raisons inexacts avancées pour en justifier. A cet égard, le Conseil constitutionnel a jugé que le législateur pouvait prévoir la mise en place d'une instance de dialogue dans les seuls réseaux de franchise car, selon le communiqué ayant suivi sa décision, « *les caractéristiques des contrats de franchise conduisent à ce que l'encadrement des modalités d'organisation et de fonctionnement des entreprises franchisées puisse avoir un impact sur les conditions de travail de leurs salariés* ». Il est vrai que cet impact *peut* exister dans certains contrats de franchise – ce qui justifie la condition relative à l'effet que le contrat (de franchise) peut produire sur l'organisation et les conditions de travail des salariés des franchisés –, mais le contrat de franchise est très loin d'avoir le monopole de ce possible impact : d'innombrables contrats produisent un impact au moins aussi important sur l'organisation et les conditions de travail des salariés de leur cocontractants. Nous rejoignons alors le domaine de l'approximatif, de l'incertain, en vue d'instaurer une réforme inutile.

La troisième découle des deux précédentes : un tel régime ne peut avoir qu'un effet « *repousser* » vis-à-vis des investisseurs, français et étrangers. La loi parviendra-t-elle à les décourager ? Ce n'est pas l'objectif recherché par le législateur, mais c'est à s'y méprendre.

LDR : Vous avez rédigé une analyse détaillée (45 pages) de la loi Travail et du décret du 4 mai 2017 pris

pour son application. Pourquoi la rédiger et la publier ? Quand sera-t-elle disponible ?

Il me paraissait normal de présenter une analyse détaillée de ces textes pour trois raisons essentielles.

En premier lieu, l'entrée en vigueur de l'article 64 de la loi Travail et du décret n°2017-773 du 4 mai 2017 pris pour son application constitue un « événement » sur le plan du droit de la franchise dans la mesure où il s'agit des premiers textes que le législateur consacre spécifiquement au contrat de franchise.

En deuxième lieu, ainsi qu'on vient de le rappeler, ces textes font l'objet d'incohérences, d'imprécisions et de lacunes. Les acteurs de la franchise doivent donc savoir précisément les tenants et les aboutissants du dispositif qui vient d'être institué ; en connaître les faiblesses, pour mieux le maîtriser et anticiper l'avenir.

Enfin, il faut bien le dire ces textes sont critiquables dans leur principe même. Nous l'avions signalé depuis l'origine, en commentant le projet de loi à chacune des étapes de son évolution. La critique vaut encore à propos de la loi promulguée ou du décret pris pour son application. Une analyse détaillée s'imposait donc de plus fort.

A rapprocher : Sommaire de l'analyse publiée aux « Petites Affiches » à partir du 17 juillet prochain

Savoir-faire et absence d'unité pilote du franchiseur

Cass. com., 8 juin 2017, n°15-29.093

Ce qu'il faut retenir :

L'existence d'un pilote n'est pas légalement requise pour justifier du savoir-faire du franchiseur.

Pour approfondir :

La décision commentée (Cass. com., 8 juin 2017, n°15-29.093) est intéressante à double titre. D'abord, parce que les décisions appréciant l'existence d'un savoir-faire en considération de la présence (ou non) d'une unité pilote sont rares en pratique. Ensuite – et surtout – parce que c'est la première fois que la Cour de cassation prend nettement position à ce sujet, en indiquant très clairement que l'existence d'une unité

pilote n'est pas indispensable à la caractérisation d'un savoir-faire.

Pour annuler un contrat de franchise, l'arrêt critiqué (CA Colmar, 30 sept. 2015) avait retenu que « la société [franchiseur] n'a pas transmis de savoir-faire aux franchisees faute d'avoir mis à leur disposition un établissement pilote bien que l'existence d'un tel site soit nécessairement déterminante pour en apprécier la pertinence et l'efficacité ». Le pourvoi formé par le franchiseur faisait valoir qu'il avait indiqué, devant la cour d'appel, qu'un savoir-faire spécifique avait transmis aux futurs franchisees au cours de sessions de formation, et reprochait à ladite cour de n'en avoir pas tenu compte, celle-ci s'étant bornée à constater, pour retenir que la société franchiseur n'avait pas transmis de savoir-faire aux franchisees, que le franchiseur n'avait mis aucun établissement pilote à leur disposition, sans s'expliquer sur les sessions de formation qu'elle leur avait proposées.

Au visa de l'article 455 du Code de procédure civile, relatif à l'obligation de motivation, la Cour de cassation retient par un attendu aussi court que clair : « *Qu'en statuant ainsi, sans répondre aux conclusions de la société [franchiseur] qui soutenait qu'elle avait dispensé des sessions de formation au cours desquelles un savoir-faire spécifique avait été transmis aux franchisees, la cour d'appel n'a pas satisfait aux exigences du texte susvisé* ». Cette solution sera examinée tour à tour sous l'angle des textes en vigueur **(I)** et de l'état du droit positif **(II)**.

I. Les textes en vigueur

Les textes en présence ne sont pas de même nature. Il convient de distinguer en effet ceux qui, intéressant la franchise ou le commerce en réseau, ont effectivement une force contraignante **(B)**, de ceux qui, spécifiques au contrat de franchise, en sont dénués **(A)**.

A. Les textes dénués de valeur contraignante

L'exigence d'une unité pilote apparaît dans certaines références anciennes et dépourvues de force contraignante, qu'il convient de rappeler brièvement. Ces références concernent toute le « contrat de franchise ».

La norme AFNOR Z 20-000 publiée le 16 juillet 1987, avant même la promulgation de la loi « Doubin » sur laquelle nous reviendrons, définit « l'unité pilote »

comme « *le centre d'exploitation dans lequel le savoir-faire du franchiseur est mis en œuvre* » et précise que « *ne peut être considéré comme unité pilote que le centre, doté d'une comptabilité autonome et présentant un résultat positif sur un exercice d'au moins douze mois* ». Toutefois, cette norme a toujours été dépourvue de force obligatoire, faute d'homologation. Ne constituant pas une obligation légale, un contrat ne saurait donc être annulé sur le fondement de cette norme (CA Paris, 23 juin 2006, Juris-Data n°2006-312403 ; CA Versailles, 27 mai 1993, Juris-Data n°1993-045068 ; CA Versailles, 24 novembre 2005, RG n°04/04461). Depuis lors, aucune autre norme n'aborde la question de l'unité pilote.

Le BVP indique que la publicité émanant d'un franchiseur doit notamment reposer sur « *une ou plusieurs expériences pilotes ayant réellement été effectuées* ». Les préconisations du BVP n'ont pas davantage valeur de norme.

Le Code européen de déontologie de la franchise évoque également la question de l'unité pilote. Il indique en son article 2.2 que le franchiseur doit « *avoir mis au point et exploité avec succès un concept pendant une période raisonnable et dans au moins une unité pilote avant le lancement du réseau* ». Toutefois, ce code n'a jamais eu valeur contraignante (en ce sens, Rép. Min. à QE n°13988, JOAN Q. 9 mars 1987, p.1347 ; CA Colmar, 28 mai 1993, Juris-Data n°1993-048286).

On citera enfin, pour mémoire, le modèle CCI de contrat international de franchise. Le développement de la *lex mercatoria* en matière d'accord de franchise fonde en effet la publication d'un modèle de contrat international de franchise par la CCI. Ce modèle se veut complet – autant qu'un modèle puisse l'être – et envisage successivement les droits de propriété intellectuelle, le savoir-faire, l'assistance, les obligations financières du franchisee et, d'une manière plus générale, l'ensemble des clauses organisant la relation contractuelle (dispositions générales, extinction et circulation du contrat, force majeure, etc.). Or, ce modèle n'envisage pas l'existence d'un pilote.

B. Les textes ayant valeur contraignante

La référence au droit communautaire, qui n'ajoute pas grand-chose en soi, sera évoquée pour mémoire. En premier lieu, en effet, rien ne paraît justifier au cas présent que le droit communautaire en général et le règlement d'exemption applicable à la date de

signature des contrats en cause (le règlement communautaire n° du 22 décembre 1999) trouvent à s'appliquer, faute a priori d'affectation du commerce entre Etats membres. Le règlement communautaire d'exemption par catégorie est applicable en effet aux seuls accords entrant dans le champ d'application de l'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. Ainsi, les accords concernés sont uniquement ceux susceptibles d'affecter le commerce entre États membres de l'Union européenne, et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché intérieur (sont donc généralement exclus les accords n'impliquant pas d'échange entre Etats membres, et ceux dont l'importance est trop faible pour affecter la concurrence sur le marché de l'Union européenne). En deuxième lieu, au surplus, seraient-ils applicables, ni le droit communautaire ni le règlement susvisé n'érigent de conditions de validité à un accord de franchise, ni n'imposent *a fortiori* au franchiseur d'avoir constitué une unité pilote préalablement au lancement de son réseau de franchise (CA Versailles, 24 nov. 2005, RG n°04/04461 (à propos du règlement n°2790/1999 du 22 décembre 1999) ; v. aussi, CA Versailles, 27 mai 1993, Juris-Data n°1993-045068 (à propos du règlement n°4087/88 du 30 novembre 1988)). Il faut dire aussi que tel n'est pas leur objet ; les règlements d'exemption par catégorie ont en effet pour unique objet de préciser les conditions qu'un accord doit remplir pour être automatiquement exempté au sens de l'article 101§.3 du TFUE.

La loi n°89-1008 du 31 décembre 1989, communément appelée « loi Doubin », a donné lieu à un décret d'application, le décret du 4 avril 1991. Ces deux textes, qui concernent la franchise et le commerce en réseau, ont été codifiés, à droit constant, et figurent respectivement désormais aux articles L.330-3 et R.330-1 et suivants du Code de commerce. Ces textes établissent les mentions que la société tête de réseau doit porter à la connaissance de son cocontractant, préalablement à la signature d'un contrat de distribution, pour autant qu'il entre dans le champ d'application de l'article L.330-3 du Code de commerce. Aucun de ces textes n'exige la constitution d'une unité pilote préalablement à la signature des contrats entrant dans le champ d'application de ces textes.

Entendons-nous bien. L'absence d'exigence, au plan juridique, de la constitution d'une unité pilote ne signifie pas que le franchiseur n'ait pas intérêt à créer un pilote préalablement au lancement de son réseau. De l'avis unanime, il est en effet recommandé d'avoir préalablement testé le concept, dans l'intérêt du

franchiseur et de ses franchisés. Mais cette considération est d'ordre économique et relève des précautions qu'un chef d'entreprise est libre de suivre ou non. Autrement dit, le franchiseur, à l'origine du concept, doit pouvoir conserver une liberté d'appréciation s'agissant d'une question touchant à la stratégie de son développement, à sa gestion et aux modalités d'application concrètes de ses choix personnels. Il faut dire aussi que, dans un monde où tout le monde copie tout le monde, le franchiseur pourra parfois craindre – par exemple – de passer par le labyrinthe long et sinueux du test préalable si, dans le même temps, alors qu'il n'aura développé qu'un seul pilote, ses concurrents auront rapidement développé une enseigne concurrente sur un segment de marché jusqu'alors laissé vierge. De même, le franchisé, professionnel indépendant, doit rester libre de participer au lancement d'un concept nouveau, sinon même novateur, sans avoir eu l'assurance qu'une unité pilote ait préalablement fait ses preuves en termes de rentabilité, et même bénéficié d'une situation de primo arrivant sur une zone de chalandise. Il est parfaitement justifié – comment pourrait-il d'ailleurs en être autrement ? – que le franchiseur et le franchisé puissent exercer ainsi la liberté d'appréciation qui leur revient. Encore faut-il bien sûr que cette liberté d'appréciation soit réelle et que, préalablement à la signature de son contrat de franchise, le partenaire soit informé – dans l'hypothèse qui nous préoccupe – du caractère nouveau du concept, de l'absence d'unité-pilote. Les parties au contrat doivent avoir librement échangé leur consentement. Dans l'hypothèse inverse, les mécanismes usuels propres au droit commun des contrats (vices du consentement) reprendront logiquement leur emprise et conduiront tout aussi logiquement au prononcé de la nullité du contrat, pour sanctionner celui qui aurait failli à ses obligations d'informations précontractuelles en faisant croire à son cocontractant qu'il aurait lui-même testé le concept au moyen d'un pilote. Cette considération, qui concilie logiquement la liberté des uns et la nécessaire limite apportée par l'application du droit des contrats en cas de vices du consentement, se retrouve à juste titre dans la jurisprudence actuelle.

II. Le droit positif

La jurisprudence actuelle retient logiquement que l'absence d'unité pilote ne saurait justifier l'annulation du contrat pour défaut de savoir-faire **(A)** dès que le futur cocontractant a contracté en connaissance de cause **(B)**.

A. L'absence d'unité pilote ne saurait justifier l'annulation du contrat

Dès lors que, comme on l'a vu, aucune disposition légale ou réglementaire, issue du droit communautaire ou du droit national, n'impose à un franchiseur, préalablement à la constitution de son réseau, d'entretenir un ou plusieurs centres pilotes chargé d'expérimenter le savoir-faire de ce réseau, l'absence d'unité pilote ne saurait justifier l'annulation d'un contrat de franchise. Pour la clarté de notre propos, deux approches peuvent être distinguées.

Le courant jurisprudentiel prédominant part du postulat, que chacun ne peut qu'approuver compte tenu de ce qui précède (supra, I°), selon lequel aucun texte légal ou réglementaire contraignant n'impose à un franchiseur de constituer un pilote préalablement au lancement de son réseau.

Ainsi, dans une espèce, un franchisé formulait un certain nombre de griefs à l'encontre d'un franchiseur afin d'obtenir la nullité de son contrat de franchise, arguant en particulier de l'irrégularité du document d'information précontractuelle et d'une absence de savoir-faire, résultant, selon lui, de l'absence de toute unité pilote. Les juges du fond (CA Versailles, 24 nov. 2005, n°04/04461) devaient retenir à cet égard « *qu'il ne peut se déduire d'aucune disposition du droit communautaire (règlement communautaire du 22 décembre 1999) ou du droit national en vigueur à l'époque de la conclusion des contrats liant les parties que, préalablement à la constitution de son réseau, le franchiseur avait l'obligation d'entretenir un ou plusieurs centres pilotes chargé d'expérimenter le savoir-faire de ce réseau* » (nous soulignons) et que « *dès lors, il n'y a pas lieu d'accueillir la demande d'annulation, ou subsidiairement, de résolution du contrat de franchise, pour absence d'unité pilote au moment de la conclusion de ce contrat* ». Cette motivation n'est pas nouvelle (CA Versailles, 27 mai 1993, Juris-Data n°1993-045068 : retenant que « *le règlement communautaire (n°4087/88 du 30 novembre 1988), qui constitue le seul droit positif applicable en la matière, ne prévoit plus expressément la nécessité d'une expérience pilote préalable* »).

Plus récemment, une solution parfaitement identique a été retenue en présence d'un contrat de franchise, sans même que le juge du fond ne souligne qu'aucune disposition légale ou réglementaire n'imposait la constitution préalable d'un pilote ; il faut dire aussi qu'ici l'absence de texte n'était pas même discutée par le franchisé (CA Aix-en-Provence, 12 janv. 2011,

n°08/23166). Insistant néanmoins sur l'absence d'unité-pilote, le franchisé faisait valoir : « *il y a eu dol du franchiseur, lequel n'a remis aucun DIP au franchisé, et a allégué une expérience depuis 1996 alors que la sienne propre ne datait que de 2002, c'est-à-dire 6 mois avant le contrat ; le [franchiseur] n'a pas éprouvé son concept sur des unités-pilotes pendant 2 ans et n'avait donc aucune expérience propre à reproduire, d'autant qu'il a caché au (franchisé) qu'il n'avait qu'une expérience de franchisé* » (nous soulignons) ; le franchisé observait donc qu'il était la « *première création de la franchise (...)* » (nous soulignons) et que, ce faisant, il avait donc effectué sa formation avoir, préalablement à la signature du contrat de franchise, suivi une formation « *dans 2 magasins (dont celui de Paris 12^{ème}) qui étaient en réalité des dissidents [d'un concurrent]* ». La Cour retient que les dirigeants de la société franchiseur justifiaient d'une expérience : « *la franchise (...) est née en 2002, même si ses quatre créateurs, Messieurs C..., B..., F... et S..., exploitaient chacun une boulangerie depuis respectivement 1997, 1996, 1999 et 1998 ; de ce fait, ils avaient acquis une expérience durable, laquelle n'a pour autant pas été reprise telle quelle par cette franchise puisqu'elle n'a servi que de base à cette dernière* ». La cour rejette la demande d'annulation du franchisé et retient que « *c'est en conséquence à tort que (le franchisé) invoque une absence de cause au savoir-faire du [franchiseur] en tant que créateur de la franchise éponyme* ».

Une décision isolée (CA Aix-en-Provence, 22 juin 2007, n°05/05513), mais qui donne à réfléchir, retient une approche un peu différente des solutions précédentes. Cette décision part de l'idée, critiquable compte tenu de ce qui précède (supra, I°), selon laquelle il serait de l'essence même de la franchise que le savoir-faire transmis soit préalablement éprouvé par le franchiseur. Pour autant, cette décision retient que l'absence d'unité pilote du franchiseur a pour seul effet de requalifier le contrat de franchise en simple contrat de distribution, et que ce contrat ne saurait être annulé. Les juges du fond écartent en effet la demande de nullité du contrat de franchise fondée, selon le franchisé, sur l'absence d'unité pilote ; ils relèvent en effet : « *attendu toutefois que les magasins V... ont été créés par Monsieur H... en 2001, le premier l'étant en avril 2001 et qu'il résulte des éléments du dossier, qu'en novembre 2001, lors de l'ouverture du fonds géré par la société A... (franchisée) qui était en pourparlers avec Monsieur H... depuis avril 2001, il n'existait encore aucune unité pilote ayant déjà expérimenté ce modèle, la société A... devant servir de « pilote » ; attendu qu'aucun savoir-faire consistant en des techniques commerciales déjà testées de manière fructueuses*

n'existait donc et ne pouvait en conséquence être transmis ; attendu qu'il s'ensuit qu'à la date de conclusion de cette convention, qui certes portait sur la vente de produits distribués par la société V, la mise à disposition de la société A... d'un nom commercial : « V », mais encore dépourvu de notoriété, d'une assistance commerciale et technique, mais sans que n'existe un savoir-faire validé et éprouvé ne peuvent être qualifiés de contrat de « franchise » ; qu'il convient au demeurant de relever que, selon l'article paru dans la revue professionnelle LSA du 13 décembre 2001, Monsieur H... n'envisageait de développer son concept sous forme de franchise qu'après avoir créé une dizaine de points de vente ; attendu qu'il résulte de ce qui précède que les parties sont liées, comme l'ont dit à bon droit les premiers juges, par un contrat de distribution » (nous soulignons). Autrement dit, selon cette décision, le savoir-faire transmis au moyen de ce contrat ne consistant pas en « des techniques commerciales déjà testées de manière fructueuses », il ne pouvait s'agir d'un « contrat de franchise » à proprement parler, mais d'un « contrat de distribution ». Il est vrai que les praticiens de la franchise décident parfois de ne pas qualifier de « contrat de franchise » le contrat par lequel est transmis un savoir-faire qui n'a pas été préalablement éprouvé par le franchiseur, et de le qualifier de « contrat de pilotage », de « contrat de licence », de « contrat de partenariat » ou de « contrat d'affiliation », par exemple. Ainsi, dans une espèce récente, le franchisé était lui-même le premier pilote du franchiseur et, selon l'arrêt rapporté (CA Colmar, 17 Mars 2011, n°09/00265), le contrat litigieux, intitulé « contrat de pilotage » comportait « les trois éléments caractéristiques de la franchise (licence de droit de propriété intellectuelle, communication d'un savoir-faire, assistance commerciale ou technique pendant la durée du contrat) » de sorte que la qualification de contrat de franchise lui était restituée ; la Cour d'appel de Colmar retient « qu'il n'y a lieu ni à annulation du contrat de pilotage, ni même à sa résiliation aux torts (du franchiseur) ».

On le voit, selon la première approche, le contrat de franchise n'est ni annulé ni requalifié, car les juges du fond n'entendent pas faire peser sur le franchiseur une obligation – avoir expérimenté le concept au moyen d'une unité pilote – qui n'existe pas (v. les arrêts précités : CA Aix-en-Provence, 12 janv. 2011, n°08/23166 ; CA Versailles, 24 nov. 2005, n°04/04461 ; CA Versailles, 27 mai 1993, Juris-Data n°1993-045068). Selon la seconde, le contrat n'est pas davantage annulé ; il est simplement qualifié autrement qu'en contrat de franchise, soit par la volonté du juge (v. l'arrêt précité : CA Aix-en-Provence, 22 juin 2007,

n°05/05513), soit *ab initio* par la volonté des parties elle-même (v. l'arrêt précité : CA Colmar, 17 Mars 2011, n°09/00265).

Ainsi, quelle que soit l'approche adoptée, le contrat ne saurait être annulé car, dans un cas comme dans l'autre, le partenaire n'a pas été trompé quant à l'absence d'unité pilote de la société située à la tête du réseau, ce qui en soi constitue bien l'essentiel.

B. Le partenaire doit avoir contracté en connaissance de cause

Si l'absence d'unité pilote ne saurait justifier l'annulation d'un contrat de distribution pour défaut de savoir-faire, encore faut-il évidemment que la société tête de réseau n'ait pas convaincu son cocontractant de l'existence d'unité pilote alors qu'il en était privé. Plusieurs illustrations peuvent être données.

En présence d'un « contrat de franchise » établi sans pilote préalable, ledit contrat ne saurait être annulé dès lors que franchisé n'ignore pas la situation. Ainsi, les juges du fond (CA Aix-en-Provence, 22 juin 2007, RG n°05/05513) indiquent en présence d'un contrat de franchise : « Monsieur Alain D..., ami de Monsieur H..., savait qu'il n'existait aucune unité pilote ayant déjà expérimenté ce modèle et qu'il participait, aux côtés de Monsieur H..., au lancement du concept V... développé à partir d'avril 2001 seulement, état de fait supposant une prise de risque et une période de « mise en route » du succès de laquelle dépendait l'ouverture d'autres structures permettant d'assurer le développement de l'enseigne ; Que la société A... a donc sciemment contracté en cet état » (Nous soulignons). De même, dans une autre espèce, les juges du fond (CA Rouen, 14 mai 1992, Juris-Data n°048824) retiennent la validité d'un contrat de franchise en dépit de l'absence d'un savoir-faire expérimenté dès lors que le franchisé a contracté en connaissance de cause : « un protocole d'accord est intervenu entre la société N.R.F., professionnelle de la restauration, et Monsieur HUE qui se proposait d'être franchisé dans le cadre d'une nouvelle formule de restauration, étant précisé que la création faisant l'objet de l'accord serait la première unité de la chaîne (...); Attendu que les parties qui ont, en toute connaissance de cause, qualifié le contrat litigieux de contrat de franchise ont caractérisé avec précision les obligations pesant sur chacun d'elles ; (...) Attendu que la Société N.R.F., dont il n'est pas contesté qu'elle possédait au moment de la conclusion du contrat un réel savoir-faire en matière de restauration, devait fournir un certain nombre de services énumérés

à l'article 5 de la convention, en contrepartie d'un droit d'entrée et du versement de redevances mensuelles ; Attendu que force est de constater que l'obligation de la Société Q ... n'était pas dépourvue de cause même si son cocontractant ne bénéficiait d'aucun savoir-faire en ce qui concerne le concept « SCOOP », en voie d'expérimentation, objet du contrat ; Attendu en effet qu'il résulte des termes du protocole d'accord de janvier 1985 que Monsieur HUE, qui est à l'origine du projet et a créé à cet effet la Société Q ..., était parfaitement informé qu'il s'agissait d'un nouveau concept de restauration qu'il allait expérimenter et dont l'enseigne n'était pas encore déterminée ; qu'il ne peut dès lors faire grief à la société N.R.F. de ne pas avoir fourni des prestations qui n'étaient pas prévues au contrat ; Attendu qu'il importe peu de s'interroger sur le point de savoir si l'expérimentation du nouveau produit et le défaut de notoriété de la marque, connus de la Société Q ..., permettaient aux parties de qualifier le contrat de « franchise », ou s'il convient de le requalifier, dès lors que, quelle que soit sa qualification, l'obligation de la Société Q ... trouve incontestablement sa cause dans celle de la Société N.R.F. ».

Il convient enfin de rappeler que, conformément au droit commun des contrats, le dol ne se présume pas, et qu'il appartient donc à la partie contractante qui l'invoque de démontrer, d'une part, la réalité des manœuvres dolosives dont elle se dit victime ; d'autre part, que ces manœuvres ont provoqué une erreur déterminante sans lesquelles elle n'aurait pas contracté.

A rapprocher : Pour ce qui concerne l'absence d'unité pilote : CA Colmar, 17 Mars 2011, n°09/00265 ; CA Aix-en-Provence, 12 janv. 2011, n°08/23166 ; CA Aix-en-Provence, 22 juin 2007, n°05/05513 ; CA Versailles, 24 nov. 2005, n°04/04461 ; CA Versailles, 27 mai 1993, Juris-Data n°1993-045068. – Pour ce qui concerne le consentement du distributeur : CA Aix-en-Provence, 22 juin 2007, n°05/05513 ; CA Rouen, 14 mai 1992, Juris-Data n°048824

Information précontractuelle et état local du marché
Cass. com., 8 juin 2017, n°15-29.093

Ce qu'il faut retenir :

Lorsque le franchiseur remet un DIP ne comportant pas l'état local du marché requis par l'article R. 330-1 du Code de commerce, le dol emportant nullité du

contrat de franchise ne peut être retenu que si le franchisé démontre, d'une part, que le franchiseur a sciemment omis d'établir un tel état et, d'autre part, que cette omission a été déterminante du consentement du franchisé.

Pour approfondir :

Lorsque le franchiseur est défaillant dans l'exécution de son obligation de délivrance d'un état local du marché (que l'état local du marché soit incomplet et/ou erroné, ou encore qu'il n'ait pas été remis par le franchiseur au franchisé), cette circonstance ne peut suffire en soi à caractériser un dol au sens de l'article 1116 du Code civil que si et seulement si ne s'y ajoute, d'une part, la constatation du caractère intentionnel de ce manquement par le franchiseur et, d'autre part, d'une erreur déterminante du consentement du franchisé provoquée par le franchiseur, une telle erreur ne pouvant se déduire de la seule absence des résultats escomptés par le franchisé (CA Paris, 7 oct. 2015, RG n°13/09827 ; CA Paris, 20 novembre 2013, RG n°12/10268, Juris-Data n°2013-026812).

La jurisprudence retient qu'un tel manquement à une obligation précontractuelle d'information ne peut par elle-même suffire à caractériser le dol par rétention d'information emportant nullité du contrat de franchise, si ne s'y ajoute deux conditions cumulatives dont le franchisé doit rapporter la preuve :

- d'une part, la constatation du caractère intentionnel de ce manquement (CA Paris, 7 oct. 2015, n°13/09827 : soulignant « *qu'il ne ressort d'aucun élément que le franchiseur ait sciemment omis d'établir un état du marché local* »),

et

- d'autre part, d'une erreur déterminante provoquée par celui-ci (CA Paris, 7 oct. 2015, n°13/09827 : soulignant le franchisé « *ne justifie pas que cette omission ait provoqué une erreur sur l'état de ce marché qui aurait été déterminante de son consentement* »).

La preuve que ces deux conditions cumulatives sont vérifiées incombe au franchisé, créancier de l'obligation d'information précontractuelle (CA Paris, 16 décembre 2015, n°13/20186, Juris-Data n°2015-028463 ; CA Paris, 7 oct. 2015, RG n°13/09827 ; CA Paris, 17 déc. 2014, n°13/08615).

C'est dans la logique de cette jurisprudence (bien connue) que s'inscrit à juste titre la décision commentée.

En l'espèce, pour annuler les contrats litigieux, une cour d'appel (CA Colmar, 30 sept. 2015, inédit) s'était bornée à relever que le DIP remis par le franchiseur ne contenait pas de présentation de l'état du marché local et que les informations sur le réseau étaient déjà anciennes. Ainsi, le pourvoi faisait notamment grief à l'arrêt de n'avoir pas recherché « *si la situation du réseau avait été récemment modifiée et si la situation du marché local différait de celle du marché général de sorte que les franchisés ne s'étaient pas engagés en connaissance de cause* », pour en conclure que la cour d'appel avait privé sa décision de base légale au regard des articles 1116 du Code civil et L. 330-3 du Code de commerce.

L'arrêt commenté (**Cass. com., 8 juin 2017, n°15-29.093**) épouse à l'identique le pourvoi et retient, au visa des « *articles 1116 du Code civil, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance du 10 février 2016, et L. 330-3 du Code de commerce* », « *qu'en se déterminant ainsi, sans rechercher si la situation du réseau avait été récemment modifiée et si celle du marché local différait de celle du marché national de sorte que les franchisées ne se seraient pas engagées en connaissance de cause, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision* ».

A rapprocher : CA Paris, 7 oct. 2015, RG n°13/09827, LDR 10 novembre 2015 ; CA Paris, 17 déc. 2014, n°13/08615, LDR 19 janvier 2015

Nouveau logiciel d'exploitation et faute du franchiseur

CA Paris, 10 mai 2017, n°14/20469

Ce qu'il faut retenir :

Justifie la résiliation du contrat de franchise à ses torts exclusifs, le franchiseur qui, en cours d'exécution du contrat, substitue au logiciel d'exploitation un nouvel outil lui permettant de désactiver le compte du franchisé à la cessation du contrat, en le privant de l'accès aux données de la clientèle dont le contrat de franchise lui réserve par ailleurs la propriété, un tel comportement constituant une modification substantielle des conditions contractuelles.

Pour approfondir :

La société B..., franchiseur, avait signé avec la société D..., spécialisée dans la fourniture de services au domicile de personnes physiques, tels que la garde d'enfants, un contrat de partenariat, le 15 mai 2007.

Le lien contractuel s'était poursuivi avec la signature de contrats de franchise le 31 août 2010 pour 5 ans.

Ces contrats de franchise comportaient une exclusivité territoriale, sur différentes zones, et un ensemble de prestations, dont une assistance informatique avec la mise à disposition d'un logiciel de gestion que le franchiseur pouvait modifier ou remplacer ; ces contrats de franchise prévoyaient qu'en cas de substitution de logiciel, les franchisés devaient souscrire un contrat de sous-licence portant sur le nouveau logiciel, reprenant les principales clauses du contrat de licence de base. Ces contrats de franchise indiquaient par ailleurs que les franchisés demeuraient propriétaires de leurs données, notamment commerciales, et conservaient la possibilité d'y avoir accès et de les traiter.

Le 10 mars 2011, le franchiseur avait signé un contrat de licence, d'une durée de 3 ans, portant sur un nouveau logiciel, avait demandé aux franchisés la signature d'un contrat de sous-licence, que ces derniers avaient refusé de signer. Par courriers du 12 juillet 2012, le franchisé avait résilié, les contrats de franchise, avec effet au 31 octobre 2012.

Le franchiseur avait alors assigné le le franchisé devant le tribunal de commerce de Paris, pour contester la résiliation des contrats de franchise.

Par un jugement avant dire droit du 19 juin 2013, le Tribunal de commerce de Paris avait fait droit à la demande des franchisés et avait ordonné, sans astreinte, la communication par le franchiseur du contrat de licence *portant sur le nouveau logiciel*. Le franchiseur décidait de ne pas communiquer ledit contrat.

Au fond, le franchiseur est débouté de l'ensemble de ses demandes.

La résiliation à l'initiative des franchisés est jugée bien fondée, tant par le Tribunal de commerce de Paris que par la Cour d'appel.

Pour motiver cette solution, l'arrêt commenté retient tout d'abord que le contrat de franchise prévoyait la mise à la disposition du franchisé d'un « *logiciel*

spécifiquement adapté à l'exploitation d'une agence sous l'enseigne et développé par le franchiseur », tout en comportant deux séries de stipulations :

- en premier lieu, le contrat de franchise indiquait : « *il est entendu que le franchiseur se réserve le droit de modifier le logiciel comme de lui substituer tout autre logiciel, y compris édité par un tiers. Dans ce dernier cas, le franchisé acceptera de signer le contrat de sous-licence de logiciel qui lui sera proposé par le franchiseur reprenant les principales clauses, y compris financières, du contrat de licence dudit logiciel* » ;
- en second lieu, le contrat de franchise précisait, s'agissant de la cessation du contrat de franchise, que « *sous réserve de respecter les termes de la clause de non-affiliation, le franchisé pourra continuer d'utiliser les données dont il aurait pu être le producteur en application des dispositions du Code de la propriété intellectuelle soit :*
 - o *s'agissant des clients du franchisé : coordonnées complètes/services rendus/nombre d'heures achetées par an ;*
 - o *s'agissant des intervenants : coordonnées complètes/cv/services rendus ;*
 - o *s'agissant des prospects : coordonnées complètes / services sollicités.*

Toutefois, il devra pour cela procéder à leur extraction de la base dont le franchiseur est l'auteur et qui est un élément du savoir-faire. Le franchisé pourra, une fois ces données extraites, les recompiler ainsi qu'il le souhaite, dans toute base dont le franchiseur n'est pas l'auteur ou sur laquelle il ne jouit pas d'un droit d'auteur ».

La Cour d'appel de Paris poursuit en indiquant que, par l'effet combiné de ces deux stipulations, « *le contrat portant sur le nouveau logiciel devait reprendre les principales clauses du contrat de licence du logiciel, (...), que [le franchiseur] a refusé de communiquer malgré le jugement du 19 juin 2013, ne permettant pas ainsi aux franchisés de s'assurer de la reprise de ces principales clauses par le contrat de sous-licence* ».

Il faut dire que par le contrat de sous-licence le franchisé devait s'engager à « *enregistrer et à faire*

figurer toutes les données dont il est le producteur, dans le cadre de l'exécution de son contrat de franchise (...), sur les serveurs du prestataire (...) », ce contrat de sous-licence prévoyant en son annexe la faculté pour le franchisé d'extraire des données du logiciel. Pour autant cette annexe prévoyait que le contrat de licence conclu entre le nouveau prestataire et le franchiseur donnait à ce dernier la faculté d'ordonner, par simple demande, l'activation ou la désactivation des sous-licences au prestataire. En conséquence, en reconnaissant au franchiseur le pouvoir d'activer ou de désactiver le franchisé, le privant ainsi de tout accès à ses données, le contrat de sous-licence proposé aux franchisés créait une modification des conditions du contrat de licence qui, provoquant un impact direct sur l'exploitation par les franchisés de leurs données, rendait légitime leur demande de communication du nouveau contrat de licence.

A rapprocher : Pour des hypothèses de modifications unilatérales et substantielles d'un contrat de franchise : CA Paris, 7 janv. 2015, n°12/19741 ; CA Rennes, 15 sept. 2009, Juris-Data n°2009-014825 ; F.-L. Simon, *Droit de la Franchise, Les Petites Affiches*, n° spécial, Av. propos, V. Lamanda, 15 nov. 2007, spéc. n°97 ; CA Paris, 9 mai 2007, n°05/01190 ; CA Riom, 14 sept. 2005, Juris-Data n°283353 ; Trib. Com. Paris, 25 sept. 2000, Juris-Data n°2000-131333 ; Cass. com., 3 janv. 1996, n°94-12.314

Indemnité de l'agent commercial et refus de conclusion d'un nouveau contrat

Cass. com., 21 juin 2017, n°15-29.127,
Publié au Bulletin

Ce qu'il faut retenir :

L'agent commercial qui refuse de conclure un nouveau contrat à l'expiration du précédent n'a pas l'initiative de la cessation du contrat au sens de l'article L. 134-13 du Code de commerce, et n'est donc pas privé du droit à indemnité prévu par l'article L. 134-12 du même code.

Pour approfondir :

La société E... a conclu successivement des contrats d'agence commerciale avec la société S... (l'agent commercial) à durée déterminée, les deux derniers

venant à échéance le 31 décembre 2011 ; par lettres des 2 mai et 8 septembre 2011, la société E... a notifié à l'agent commercial le non-renouvellement des contrats à leur terme tout en engageant des négociations en vue de la conclusion d'un nouveau contrat, qui n'ont finalement pas abouti à un accord.

Se prévalant du non-renouvellement abusif du contrat par l'agent commercial, la société E... l'a assignée en réparation de son préjudice et l'agent commercial a demandé, reconventionnellement, le paiement d'une indemnité de cessation de contrat.

Pour rejeter cette demande d'indemnité de cessation de contrat, les juges du fond (CA Paris, 17 déc. 2015, n°14/05560) avaient retenu que la société E... a proposé dans des conditions loyales le renouvellement des contrats précédents par un nouveau contrat qui ne remettait pas en cause les intérêts économiques de [l'agent commercial] et que [ce dernier], après en avoir accepté et mis en œuvre certaines modalités, a décidé de refuser ce renouvellement alors même qu'elle ne démontre pas que ce nouveau contrat modifiait de façon substantielle les conditions économiques de sa relation commerciale avec son mandant ; la Cour d'appel en déduisait qu'en refusant de conclure le nouveau contrat proposé par la société E..., l'agent commercial avait été à l'origine de la rupture de leurs relations et ne pouvait donc prétendre à cette indemnité.

Par l'arrêt commenté (**Cass. com., 21 juin 2017, n°15-29.127**), la Cour de cassation retient, au visa des articles L.134-12 et L. 134-13 du Code de commerce, « *qu'en statuant ainsi, alors que l'agent commercial qui refuse de conclure un nouveau contrat à l'expiration du précédent n'a pas l'initiative de la cessation du contrat au sens du second texte susvisé, de sorte qu'il n'est pas privé du droit à indemnité prévu par le premier, la cour d'appel a violé lesdits textes* ».

Cette solution peut se justifier dès lors que, ainsi que le relevait le pourvoi, l'article L. 134-13 du Code de commerce, en ce qu'il prévoit que l'indemnité compensatrice légale n'est pas due lorsque « *la cessation du contrat résulte de l'initiative de l'agent* », vise l'hypothèse de la cessation du contrat en cours, et non le défaut de conclusion d'un éventuel nouveau contrat.

A rapprocher : Cass. com., 19 mars 2013, n°12-13.258 et n°12-14.173, LDR 1^{er} juin 2013

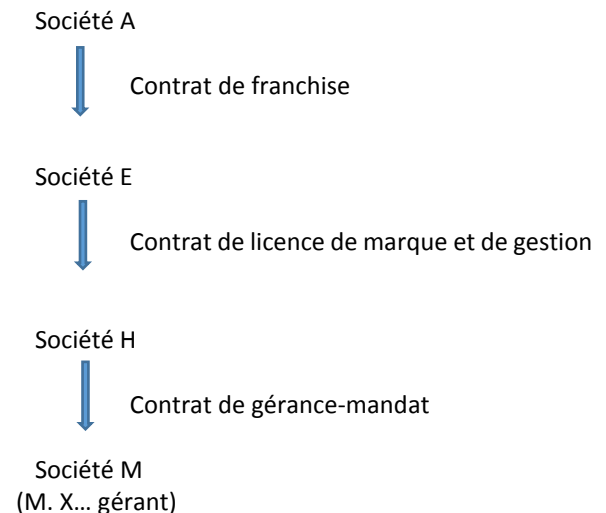
Requalification d'un contrat de gérance mandat en contrat de travail
Cass. soc., 5 mai 2017, n°15-28.434

Ce qu'il faut retenir :

L'existence d'une relation de travail ne dépend ni de la volonté exprimée par les parties, ni de la dénomination qu'elles ont donnée à leur convention, mais des conditions de fait dans lesquelles est exercée l'activité. Ainsi, un contrat de gérance mandat peut-il être requalifié en contrat de travail lorsqu'un lien de subordination est caractérisé par l'exécution d'un travail sous l'autorité d'un mandant qui a le pouvoir de donner des ordres et des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements du gérant mandataire.

Pour approfondir :

La société A..., propriétaire de la marque « E... », a conclu un contrat de franchise avec la société E..., laquelle a conclu un contrat de licence de marque et de gestion avec la société H..., propriétaire d'un fonds d'hôtellerie à Geispolsheim, exploité sous l'enseigne E... ; la société H... a confié l'exploitation de l'hôtel à la société M..., dont Monsieur X... était le gérant, au moyen d'un contrat de gérance-mandat (selon la société H), lequel n'avait pas été signé. Le schéma contractuel s'articulait donc comme suit :



Sans qu'aucun contrat de gérance-mandat n'ait été signé, la société M..., a été en charge de la gestion de cet hôtel à compter du 1^{er} février 2006.

Au motif de fautes graves constatées dans la gestion de l'hôtel, la société H... a mis fin audit contrat par lettre du 8 février 2012. Des discussions ont alors eu lieu au titre de l'indemnité de rupture de l'article L. 146-4 du Code de commerce relatif au statut de gérant mandataire. Ces discussions n'ont pas abouti.

Monsieur X... a saisi le conseil de prud'hommes de Strasbourg afin de voir requalifier son contrat en contrat de travail. Et, par jugement du 5 mars 2015, le juge prud'homal a fait droit à cette demande.

Pour confirmer le jugement du conseil de prud'hommes de Strasbourg ayant constaté l'existence d'un contrat de travail entre Monsieur X... et la société H, la Cour d'appel (CA Colmar, 13 oct. 2015, n°15/02019) rappelle dans un premier temps que *« l'existence d'un contrat de travail ne dépend ni de la volonté exprimée des parties ni de la dénomination qu'elles ont donnée à leur convention, mais des conditions de fait dans lesquelles est exercée l'activité du travailleur »*.

Elle précise ensuite que *« le lien de subordination, justifiant la qualification de contrat de travail est caractérisé par l'exécution d'un travail sous l'autorité d'un employeur qui a le pouvoir de donner des ordres et des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements de son subordonné ; que l'intégration dans un service organisé constitue un indice du lien de subordination lorsque les conditions de travail sont unilatéralement déterminées par le co-contractant »* et procède dès lors à une analyse des conditions d'exploitation de l'hôtel par Monsieur X.

La Cour d'appel relève ainsi que la société H... *« donnait des ordres, allant au-delà du contrat de mandat de gérance et de sa qualité de propriétaire du fonds de commerce, et sans qu'elle puisse s'abriter opportunément derrière le contrat de franchise »* ; *« décidait unilatéralement les travaux de rénovation des chambres et de son calendrier »* ; *« demandait un inventaire précis de la literie à transmettre le lendemain pour midi »* ; *« décidait des dates de remise en activité de certaines chambres avec les dates d'intervention pour leur ménage »* ; *« avait le pouvoir de contrôler régulièrement et de façon permanente l'exécution des ordres et directives donnés, avec audit impromptu »*.

Devant la Cour de cassation, le pourvoi faisait valoir que :

- les directives données avaient pour origine l'existence d'un contrat de franchise : *« ces*

exigences sont celles qui résultent de l'intégration de cet hôtel dans un réseau, une chaîne d'hôtel à prestation de qualité et à prix économiques, impliquant une exacte identité de prestations et de produits dans la chaîne E... » ;

- le mandant demeurait propriétaire du fonds de commerce et supportait les risques liés à son exploitation, les normes de gestion devaient être respectées par le gérant-mandataire et étaient inhérentes au contrat de gérance-mandat de sorte qu'elles ne pouvaient suffire à emporter la qualification de contrat de travail ;
- les échanges relatifs aux équipements à renouveler et aux travaux à réaliser étaient des obligations constitutives de limites normales apportées à l'autonomie de gestion d'une société gérant mandataire ;
- Monsieur X *« était libre d'organiser son temps de travail, d'aller et venir, de développer une activité différente parallèle à la gérance mandat, d'embaucher qui il voulait, de licencier ou de mettre en œuvre une procédure disciplinaire à l'encontre du personnel à son service »*, le pourvoi soulignant alors que le pouvoir de recruter et de licencier du personnel sans avoir à lui en référer est nécessairement incompatible avec l'existence d'un lien de subordination ;
- Monsieur X disposait d'une réelle autonomie quant à la gestion de l'hôtel, tout en devant se conformer aux normes issues du réseau de franchise.

Pour rejeter le pourvoi, l'arrêt commenté répond en deux temps.

La chambre sociale de la Cour de cassation retient tout d'abord que *« l'existence d'une relation de travail ne dépend ni de la volonté exprimée par les parties, ni de la dénomination qu'elles ont donnée à leur convention, mais des conditions de fait dans lesquelles est exercée l'activité des travailleurs »* (Nous soulignons).

Cette solution est connue. Le juge ne doit pas s'arrêter aux termes que les parties ont employés, l'existence d'une relation pouvant déterminer un contrat de travail ne dépendant ni de la volonté qu'elles ont exprimée, ni de la dénomination qu'elles ont donnée à leur

convention, mais des conditions de fait dans lesquelles l'activité des travailleurs est exercée ; cette solution n'est pas nouvelle (V. pour un rappel de principe, Cass. soc., 4 déc. 2001, n°99-41.265, Juris-Data n°2001-012007 (Publié au Bulletin) : « *qu'il résulte de ce texte [l'article L.781-1.2° du Code du travail] que dès lors que les conditions sus-énoncées sont, en fait, réunies, quelles que soient les énonciations du contrat, les dispositions du Code du travail sont applicables (...)* » ; v. aussi, CA Toulouse, 13 oct. 2006, Juris-Data n°2006-327205 ; v. aussi, CA Grenoble, 1^{er} sept. 2003, Juris-Data n°2003-241377) et suscite un intérêt constant (V. pour une étude spécifique, E. Peskine, *Entre subordination et indépendance : en quête d'une troisième voie*, Revue de droit du travail 2008, n°6, p. 371).

Cette solution s'inscrit dans l'état actuel du droit positif (v. pour une autre décision récente, CA Douai, 31 mars 2017, n°15/1721 et n°15/01720 : « *Attendu qu'aucune des pièces produites par les époux F. n'établit que la société [tête de réseau] leur impose ni juridiquement ni dans les faits de se faire remplacer pendant leurs congés par des gérants intérimaires choisis par elle* » (à propos de l'application de l'article L.7321-2 du Code du travail)).

La chambre sociale de la Cour de cassation souligne ensuite que :

- « *le lien de subordination est caractérisé par l'exécution d'un travail sous l'autorité d'un employeur qui a le pouvoir de donner des ordres et des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements de son subordonné ; que le travail au sein d'un service organisé peut constituer un indice du lien de subordination lorsque l'employeur détermine unilatéralement les conditions d'exécution du travail* » ;
- « *les conditions d'exploitation de l'hôtel étaient détaillées à l'extrême dans le contrat, mentionnant jusqu'à la composition du petit déjeuner ou la température de la chambre, que la société H... décidait unilatéralement des travaux de rénovation des chambres et de leur calendrier, que M. X... devait suivre les directives du mandant en matière de communication, que la société avait la possibilité de contrôler régulièrement et de façon permanente l'exécution des ordres et directives donnés, notamment par le biais de visites, audits ou consultations des documents*

et qu'elle avait le pouvoir de sanctionner le gérant-mandataire en cas de manquement par des sanctions ou la résiliation du contrat, la cour d'appel a ainsi fait ressortir l'exécution d'un travail sous l'autorité d'un employeur qui a le pouvoir de donner des ordres et des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements de son subordonné et a pu décider par motifs propres et adoptés, que le gérant-mandataire était lié à cette société par un contrat de travail ».

A rapprocher : CA Douai, 31 mars 2017, n°15/1721 et n°15/01720

Précisions sur le statut de gérant de succursale

Cass. com., 4 mai 2017, n°15-20.689

Ce qu'il faut retenir :

Le gérant de succursale, mandataire de l'entreprise pour le compte de laquelle il exerce sa profession peut, dans l'exercice de son activité, contracter des dettes à l'égard de cette entreprise, dont il doit répondre sur son patrimoine.

Pour approfondir :

La société Y... avait conclu avec Madame Z... un contrat de franchise pour l'exploitation d'un point de vente sous enseigne Y... .

Les relations contractuelles entre le franchiseur et Madame Z... avaient pris fin courant novembre 2002 ; Madame Z... avait saisi le conseil de prud'hommes au titre de plusieurs demandes fondées sur les dispositions de l'article L. 781-1, 2°, devenu L. 7321-2 du Code du travail relatif au gérant de succursale.

Par un arrêt du 29 juin 2010, devenu irrévocable, la Cour d'appel de Paris avait reconnu à Madame Z... la qualité de gérante de succursale, et lui avait accordé les rappels de salaires, indemnités et dommages-intérêts auxquels elle pouvait prétendre.

De son côté, le franchiseur avait assigné Madame Z... devant le Tribunal de commerce de Vannes pour obtenir le paiement de plusieurs factures impayées résultant de l'exécution du contrat de franchise.

Le tribunal de commerce avait rejeté les demandes du franchiseur.

Pour confirmer ce jugement, la Cour d'appel de Rennes, par un arrêt du 5 mai 2015, avait retenu « *qu'en raison de la subordination économique qui découle du statut de gérant de succursale et des circonstances particulières de l'espèce tenant à la privation de toute indépendance de gestion, Mme Z... n'était maîtresse ni de ses commandes, ni des prix publics appliqués, ni de la politique commerciale, ni par suite de la rentabilité de l'affaire et passait exclusivement les commandes imposées par la société Y..., selon des normes dépendant uniquement de celle-ci, dans un local fourni voire pour partie financé par elle* ».

La Cour d'appel avait dès lors retenu que Madame Z..., en qualité de gérante de succursale, avait passé des commandes pour le compte du franchiseur, « *véritable bénéficiaire des livraisons* ».

Madame Z... s'est dès lors retrouvée, selon la cour d'appel, créancière et débitrice entraînant par conséquent l'extinction de son obligation de paiement envers la société Y...

La Cour de cassation casse l'arrêt de la Cour d'appel de Rennes, à juste titre selon nous.

Selon l'arrêt commenté (**Cass. com., 4 mai 2017, n° 15-20.689**), rendu au visa des articles 1234 et 1300 du Code civil, dans leur rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance du 10 février 2016, et de l'article L. 7321-2 du Code du travail, le statut de gérante de succursale de Madame Z..., caractérisé par un état de dépendance économique à l'égard de la société Y..., « *laissait subsister entre ces deux personnes distinctes l'existence de relations commerciales, excluant l'extinction des créances de la société [franchiseur] sur Madame Z... par la confusion des qualités de créancier et débiteur* ».

La Cour de cassation rappelle ainsi que l'application du statut de gérant de succursale n'implique pas l'extinction des créances du mandant sur son gérant de succursale.

A rapprocher : Le statut de gérant de succursale (Etude d'ensemble, LDR 11 sept. 2015)

Contrat de distribution et tentative de concurrence déloyale

CA Paris, 7 juin 2017, n°14-17.158

Ce qu'il faut retenir :

Commet une faute contractuelle, de nature à justifier la résiliation d'un contrat de distribution, le distributeur qui, contrairement aux stipulations de ce contrat, profite de son activité commerciale pour tenter de développer une autre activité.

Pour approfondir :

Les faits de l'espèce étaient classiques, ce qui donne une portée importante à la décision commentée (CA Paris, 7 juin 2017, n° 14-17.158).

En l'espèce, la société S..., société allemande spécialisée dans la commercialisation de compléments alimentaires à destination des particuliers, commercialise ses produits par le biais d'un réseau de vendeurs à domicile indépendants (VDI), proposant aux consommateurs l'achat de ces produits à l'occasion de réunions ou de rencontres individuelles.

Le 12 mars 2012, la société S... a conclu avec Monsieur P..., par ailleurs gérant de la société N..., un contrat, renouvelable chaque année au 1^{er} janvier par tacite reconduction, l'habilitant à distribuer en vente directe les produits de la gamme S... .

Par lettre RAR du 15 avril 2013, estimant que Monsieur P... entendait utiliser le réseau VDI au bénéfice de sociétés tierces, la société S... a résilié son contrat sans préavis dans les termes suivants : « *nous apprenons (...) que vous contacteriez des membres de notre réseau de distribution afin de leur proposer de devenir distributeur pour le compte d'une société dénommée RLP, entreprise concurrente qui commercialise des produits divers à ceux de notre société* ».

Le 29 mai 2013, Monsieur P... a saisi le Tribunal de commerce de Paris d'une demande de dommages et intérêts.

Puis, le Tribunal de commerce de Paris (Trib. com., Paris, 5 juin 2014, n°2013/037190) a condamné Monsieur P... à payer à la société S... à titre de dommages et intérêt pour préjudice moral, mais condamné la société S... à payer à Monsieur P... certaines sommes à titre d'indemnités de préavis et de

dommages et intérêts pour dénigrement, puis ordonné la compensation de ces sommes.

En cause d'appel, la société S... soutenait que Monsieur P... avait utilisé son réseau de distribution au profit d'entreprises tierces et développé la vente d'autres produits, comme ceux de l'entreprise O..., ainsi que les gélules qu'il fabrique lui-même.

Selon la société S..., Monsieur P... aurait également profité d'un voyage professionnel aux USA, auquel il a été convié par la société S..., pour promouvoir auprès des autres vendeurs à domicile du réseau S... ces autres produits. Selon elle, même si ceux-ci n'étaient pas tous concurrents des produits S..., ils étaient présentés comme ayant également un effet bénéfique sur la santé. Ainsi, la société S..., appelante, estimait que Monsieur P... avait été déloyal et avait donc manqué à ses obligations contractuelles. De plus, la société S... soutenait que la faute devait être appréciée d'autant plus sévèrement, le contrat de vendeur à domicile indépendant (VDI) étant un contrat intuitu personae.

De son côté, Monsieur P... répliquait qu'il ne lui était pas interdit d'évoquer d'autres produits auprès d'autres distributeurs indépendants. Selon lui, l'interdiction prévue à l'article 8 du contrat de distribution était limitée à la vente de produits concurrents aux consommateurs prospectés dans le cadre de la distribution des produits S... Or, il indiquait n'avoir jamais fait la promotion d'autres produits que ceux de S... auprès des clients de la société S.... Ainsi, il soutenait que les griefs de la société S... n'étaient pas fondés et que lui-même commercialisait, depuis plus de 20 ans, des produits de santé, au vu et au su du dirigeant de la société S... .

Il soutenait en outre que ces produits n'entraient absolument pas en concurrence avec ceux de la société appelante, ayant une composition, une indication thérapeutique et une clientèle différentes.

Selon l'arrêt commenté, l'article 8 précité dispose :

« le distributeur ne peut profiter de son activité commerciale avec la société aux fins de développer une autre activité, ou la vente d'autres produits ou services. Le distributeur se réfère exclusivement à la société et s'abstient de tout acte de concurrence déloyale, tant à l'encontre de la société que de ses autres distributeurs. De plus, le distributeur ne peut conclure d'autre contrat de distribution avec une entreprise commercialisant une gamme de produits similaires, sans un accord préalable et écrit de la société ».

L'arrêt commenté retient tout d'abord que :

- la première phrase de l'article 8 du contrat de distribution interdit au distributeur indépendant de vendre ses propres produits ou de favoriser la vente de tout produit autre que les produits S... au sein du réseau, tant auprès des distributeurs du réseau qu'auprès des clients finals ;
- la dernière phrase de l'article 8 du contrat de distribution édicte l'interdiction de distribuer aux clients finals des produits similaires, sauf autorisation expresse de la société S...

Ainsi, selon l'arrêt commenté, Monsieur P... ne peut soutenir que l'interdiction prévue à la première phrase de l'article 8 du contrat de distribution était limitée à la vente de produits concurrents aux consommateurs prospectés dans le cadre de la distribution des produits S....

En effet, cette interdiction vise à protéger l'étanchéité du réseau, qui constitue la ressource essentielle de ce mode de distribution. Il s'agit d'éviter qu'un distributeur ne profite de sa connaissance des autres distributeurs du réseau pour leur proposer de distribuer ses propres produits ou des produits dans la distribution desquels il est personnellement intéressé.

En revanche, il n'est pas interdit pour un distributeur de vendre à ses clients du réseau d'autres produits similaires, mais avec l'accord de la société S... .

Cette faculté peut en effet être profitable aux produits S... dans certaines hypothèses : la proposition de plusieurs produits peut être plus attractive pour les consommateurs, qui peuvent être tentés par l'un et acheter l'autre.

Ceci étant rappelé, l'arrêt commenté retient ensuite que :

- par une première pièce versée aux débats, Monsieur P... avait informé un tiers de l'existence d'un nouveau produit qu'il suggérait de distribuer auprès du cercle des clients du réseau S.... En revanche, ne figure au dossier aucun élément venant attester que ce tiers ou Monsieur P... auraient, ensuite, pris la décision de distribuer ce produit auprès de leurs clients. L'arrêt commenté souligne qu'il ne peut donc s'inférer de ce seul message la violation de l'article 8 du contrat de

distribution ; cette pièce révélait plus une « intention » qu'une « tentative », et encore moins une « acte » de concurrence déloyale ;

- une deuxième pièce appuyant le grief de la société S... contre Monsieur P... était constituée d'un message électronique envoyé le même jour par Monsieur P... à ce même tiers, par lequel Monsieur P... proposait audit tiers les produits phyto, dont il était le fabricant depuis 22 ans, pour les clients de celle-ci ; les tarifs revendeurs étaient communiqués à la fin du message, ainsi que le nom et les coordonnées de la société de Monsieur P... .

L'arrêt commenté souligne que ce message constituait donc une véritable « offre d'entrée en relations commerciales » et révélait donc une « démarche positive » de Monsieur P..., dont la déloyauté était en contradiction flagrante avec l'article 8 du contrat.

Précision importante : l'arrêt commenté ajoute qu'il importe peu qu'il ne soit pas attesté dans les débats que ce tiers ait finalement accepté cette proposition ; la « tentative » est donc par elle-même prohibée ; le fait que la proposition n'ait pas été acceptée n'entrera donc en ligne de compte que pour fixer le montant du préjudice du au créancier de l'obligation.

On le voit donc à travers la motivation de la décision commentée : la seule volonté de violer la clause n'est pas en soi répréhensible ; en revanche, la tentative de procéder à un acte de concurrence déloyal, tentative matérialisée par la commission d'un acte positif, suffit à justifier l'existence d'un manquement contractuel.

La Cour d'appel de Paris a pu ainsi en déduire que la société S... avait pu valablement résilier le contrat en raison de ce manquement.

A rapprocher : CA Colmar, 4 déc. 2013, n°11/05673

CONCURRENCE & CONSOMMATION

RFA et secret des affaires

Cass. com., 8 juin 2017, n°15-27.146

Ce qu'il faut retenir :

Lorsque le franchiseur est le mandataire du distributeur dans la négociation avec les fournisseurs, il ne peut lui être fait obligation de révéler la teneur des négociations qu'il a menées avec les fournisseurs qui relève du secret des affaires.

Pour approfondir :

La décision commentée est rendue sur le pourvoi formé par le franchisé contre un arrêt rendu par la Cour d'appel de Paris (CA Paris, 23 sept. 2015, n°12/22096). L'attendu formulé par la décision commentée a valeur de principe.

Il convient de revenir sur le contexte de l'affaire qui, relativement classique, confère à la décision commentée une portée importante. Le 5 décembre 2003, une société A... (ci-après « le franchiseur ») signe un contrat de franchise avec une société B... (ci-après « le franchisé ») pour l'exploitation d'un magasin. Conclu pour une durée de trois ans, ce contrat de franchise, qui a pris effet à la date de l'ouverture du magasin, arrive à échéance le 21 mars 2010. Le 5 décembre 2003 également, sont signées une convention d'enseigne et une convention de location de logiciel. Le franchisé s'approvisionne en marchandises auprès des fournisseurs référencés par le franchiseur. Le 15 septembre 2009, le franchisé signifie au franchiseur sa décision de ne pas renouveler le contrat de franchise après le terme du 21 mars 2010. Le franchiseur s'adresse alors au franchisé pour obtenir le paiement de factures impayées au titre de redevances de franchise, de loyers de mise à disposition d'enseigne et de livraisons de marchandises. S'y ajoutent plusieurs factures de prestations et de marchandises, ainsi qu'une facture pour la régularisation de la publicité de l'année 2010. Le franchisé ne donne pas suite aux relances du franchiseur qui, le 9 mars 2010, prend acte du non renouvellement du contrat de franchise et met son franchisé en demeure de lui régler les sommes restant dues.

Faute de réaction, le franchiseur assigne le franchisé devant le Tribunal de commerce de Paris, qui le condamne à payer diverses sommes au franchiseur (Trib. com. Paris, 28 sept. 2012, n°2010/042915).

En cause d'appel, le franchisé réclame la condamnation du franchiseur à lui payer une somme de 40 K, correspondant aux sommes lui revenant, selon lui, après compensation des créances réciproques opposant les parties ; le franchisé fait valoir en effet que la créance du franchiseur doit provisoirement être ramenée à 180 K, tandis que le franchiseur reste débiteur à son égard des sommes de 140 K (au titre de RFA), 20 K (au titre d'une retenue de garantie) et 60 K (au titre de bonus).

Par ailleurs – et surtout –, le franchisé sollicite qu'il soit enjoint au franchiseur, sous astreinte de 500 € par jour passé un délai d'un mois à compter du jour où la décision prononcée lui serait notifiée, d'avoir à :

- communiquer les justificatifs, sur la période courant du 30 avril 2007 jusqu'au mois de septembre 2010,
 - o des différentes catégories de remises et rémunérations de toute sorte qu'elle a négociées avec ses fournisseurs, les justificatifs des sommes effectivement versées par les fournisseurs avec les modalités de calcul de celles-ci,
 - o des modalités de répartition de celles-ci entre les franchisés,
 - o de leur reversement intégral conformément aux clauses du contrat.
- justifier, sur la même période :
 - o l'intégration des bonus dans les remises de fin d'année,
 - o en précisant comment ces bonus ont été calculés par le franchisé et en particulier pour le franchisé,
 - o en précisant les modalités de calcul du reversement de ces bonus aux franchisés et particulièrement au franchisé,
 - o en justifiant le reversement effectif de ces bonus aux franchisés et particulièrement au franchisé.

Le franchisé soutient :

- que le franchiseur s'était engagé à lui reverser les RFA, selon un certain échéancier au fur et à mesure de leur exigibilité, et avait reconnu

devoir ces RFA, de sorte qu'en refusant de les déduire, le franchiseur avait démontré son manque de loyauté,

- que le franchiseur n'avait pas indiqué les modalités de calcul de ces remises qui ne correspondent pas au chiffre d'affaires déclaré, et varient de surcroît selon les franchisés,
- et qu'en refusant de communiquer ces pièces et en invoquant le secret des affaires, le franchiseur ne rend pas compte de sa mission, ainsi que doit le faire tout mandataire.

En réplique, le franchiseur fait valoir qu'au terme du contrat de franchise, le 21 mars 2010, les RFA de l'année 2009 n'étaient pas encore liquides, le premier versement de RFA devant intervenir au mois d'avril/mai de l'année n+1, le franchisé ne pouvant avoir perçu les RFA 2009 et 2010, en mars 2010 ; le franchiseur ajoute qu'au jour de la demande contentieuse, l'ensemble des RFA dues au franchisé avait été portées au crédit de son compte, conformément au calendrier prévu à l'article 6-8 du contrat de franchise, selon lequel : « *La quote-part des ristournes remboursées au franchisé sera déterminée au prorata des achats effectués par le franchisé auprès de chacun des fournisseurs. Le franchisé s'engage à communiquer au franchiseur au plus tard dans le mois suivant l'expiration de l'année calendaire au titre de laquelle les ristournes sont dues, le montant des achats hors taxes effectués par lui au cours de ladite année auprès des fournisseurs référencés. [Le franchiseur] procédera au remboursement par chèque de la quote-part de ristournes revenant au franchisé au titre de l'année précédente dans les conditions suivantes : 50 % au plus tard le 30 avril, 25 % au plus tard le 30 juin et 25 % au plus tard le 30 septembre...* ». Puis, répliquant aux prétentions du franchisé, le franchiseur indique qu'à l'intérieur d'un assortiment référencé, tous les produits ne sont pas "remisables", c'est-à-dire que les fournisseurs n'accordent pas des RFA sur l'ensemble de l'assortiment référencé, et que les remises sont plus conséquentes en présence de produits à marque de distributeur.

La Cour d'appel de Paris retient « *que le calcul des ristournes n'a pas été déterminé contractuellement* », puis ajoute que « *s'il n'est pas contestable que le franchiseur est le mandataire du distributeur dans la négociation avec les fournisseurs et qu'il doit rendre compte de sa mission, il ne peut lui être fait obligation de révéler la teneur des négociations qu'il a menées avec les fournisseurs qui relève du secret des affaires alors qu'une telle obligation nuirait nécessairement au*

réseau ; qu'il lui incombe de faire connaître l'issue des négociations ; qu'il n'y a pas lieu de faire droit à la demande de communication de pièces [du franchisé] ».

Pour ce qui concerne la question des RFA, le pourvoi formé par le franchisé fait essentiellement valoir :

« 1°/ que le franchiseur qui agit aussi en tant que centrale d'achat est tenu, en vertu de son devoir de loyauté contractuelle, de révéler au franchisé tous les éléments de nature à permettre au distributeur de vérifier qu'il a été effectivement rempli de ses droits à ristournes de fin d'année (RFA) ; qu'en refusant de condamner [le franchiseur] à justifier, pour la période d'avril 2007 à septembre 2010, des éléments ayant servi de base au calcul des RFA contractuellement [au franchisé], la cour d'appel a violé les articles 11 du Code de procédure civile et 1134 du Code civil » ;

« 2°/ que le secret des affaires ne peut être opposé au franchisé qui réclame au franchiseur la révélation des éléments – seulement connus de lui-ayant servi de base au calcul des RFA qui lui sont contractuellement dues ; qu'en ayant débouté [le franchisé] de sa demande tendant à ce que [le franchiseur] justifie des éléments ayant servi de base au calcul des RFA qui lui étaient contractuellement dues, la cour d'appel a violé les articles 11 du Code de procédure civile et 1134 du code civil » ;

« 3°/ que la centrale de référencement mandataire des distributeurs adhérents est tenue, dans le cadre de son devoir de rendre compte, de révéler au franchisé les éléments qui ont servi de base au reversement des RFA qui lui sont contractuellement dues ; qu'en ayant constaté que [le franchiseur] était tenu, en tant que mandataire du distributeur, de rendre compte et de faire connaître l'issue de ses négociations avec les fournisseurs, ce qu'(il) n'avait pas fait, sans en déduire qu'il y avait lieu de faire droit, soit à la demande de communication de pièces formée par [le franchisé], soit à sa demande en paiement des RFA évaluée par elle à hauteur de 139 157, 97 euros, la cour d'appel a violé les articles 11 du Code de procédure civile, 1134 et 1993 du Code civil » ;

« 4°/ que le franchiseur a le devoir de révéler au franchisé les éléments ayant servi de base au calcul des RFA qui lui sont contractuellement dues ; qu'en ayant refusé d'ordonner [au franchiseur] de communiquer les éléments réclamés par [le franchisé], au motif inopérant que le calcul des ristournes n'avait pas été déterminé contractuellement, la cour d'appel a violé les articles 11 du Code de procédure civile et 1134 du Code civil » ;

« 5°/ qu'il incombe à la centrale de référencement, débitrice des RFA dues aux distributeurs adhérents, de prouver qu'elle a rempli son obligation ; qu'en se bornant à rejeter la demande de communication de pièces présentée par [le franchisé], sans rechercher s'il n'y avait pas lieu de faire droit à sa demande en paiement des RFA à hauteur de 139 157, 97 euros, dès lors que [le franchiseur] ne voulait pas justifier des éléments ayant servi de base au reversement des RFA qui étaient contractuellement dues [au franchisé], la cour d'appel a violé les articles 1134 et 1315 du Code civil » ;

« 6°/ que les juges du fond doivent répondre à toutes les conclusions opérantes des parties ; qu'en ayant omis de répondre aux conclusions [du franchisé], ayant fait valoir qu'au titre des RFA 2009, [le franchiseur] avait retenu un chiffre d'affaires de 1 191 031 euros, quand [le franchisé] avait, quant à elle, déclaré un chiffre d'affaires de 1 232 375, 64 euros, la cour d'appel a violé les prescriptions de l'article 455 du Code de procédure civile ».

L'arrêt commenté répond en deux temps.

Il retient tout d'abord : « en premier lieu, qu'après avoir constaté que le mode de calcul des ristournes n'avait pas été déterminé par le contrat, l'arrêt relève que, même si [le franchiseur] a été le mandataire [du franchisé] dans la négociation avec les fournisseurs, il ne peut lui être imposé de révéler la teneur de ses négociations qui relève du secret des affaires, mais seulement d'en faire connaître l'issue au distributeur ; que la cour d'appel, qui a ainsi fait ressortir que la demande de production des éléments de preuve litigieux détenus par [le franchiseur] qui ne relevait pas de la nature du contrat ni de la loyauté contractuelle et n'était pas justifiée par un intérêt légitime, a pu retenir qu'il n'y avait pas lieu d'y faire droit ».

Incidemment, l'arrêt ajoute : « en second lieu, que la cour d'appel, qui n'a pas inversé la charge de la preuve, a répondu aux conclusions prétendument délaissées en rejetant la demande de production de pièces de la société [franchisée] après avoir relevé que les deux montants de chiffres d'affaires dont elle faisait état étaient distincts, l'un étant global tandis que l'autre concernait les seuls achats susceptibles de donner lieu à des remises ».

A rapprocher : CA Rennes, 3 juin 2008, n°07/02085

Partenaire « direct » et notion de relation commerciale établie

Cass. com., 8 juin 2017, n°16-15.372

Ce qu'il faut retenir :

Une relation commerciale établie s'entend d'échanges commerciaux conclus « directement » entre les parties.

Pour approfondir :

Selon l'arrêt attaqué (CA Paris, 13 janvier 2016, n°13/11588), la société A..., exerçant une activité de commerce de détail d'appareils électro-ménagers sous l'enseigne B... et exerçant son activité quasi exclusivement par internet, a obtenu, le 17 mai 2010, l'ouverture d'un compte auprès de la société C..., distributeur exclusif pour la France des produits de la société Liebherr ; que par une lettre du 7 février 2011, la société C... a informé la société A... de la mise en place d'un réseau de distribution sélective et lui a demandé de cesser toute commercialisation à compter du 1er mars 2011, dans l'attente d'un éventuel agrément, qu'elle n'a pas reçu ; que mise en demeure de cesser toute commercialisation des produits, la société A... a assigné la société C... pour voir constater la pratique anticoncurrentielle résultant de son défaut d'agrément, subsidiairement, la rupture brutale d'une relation commerciale établie, en demandant la réparation de ses préjudices.

Le pourvoi faisait grief à l'arrêt du rejet de ses demandes au titre de la rupture abusive de relations commerciales établies alors, selon le deuxième moyen, que la société A... avait fait valoir dans ses conclusions d'appel qu'une relation commerciale était établie avec la société C... depuis plus de sept ans, par l'intermédiaire de grossistes partenaires de son réseau ; et qu'en se bornant à énoncer que la société A... ne pouvait sérieusement affirmer que ses relations existent depuis sept ans, les factures de vente de produits C... à différents clients ne pouvant établir que les produits avaient été commandés à la société C..., sans répondre à ce moyen, la cour d'appel avait violé l'article 455 du Code de procédure civile.

La Cour de cassation retient sans ambages : « *Mais attendu qu'une relation commerciale établie s'entend d'échanges commerciaux conclus directement entre les parties* » (Nous soulignons). Elle ajoute « *que l'arrêt relève que les factures de vente de produits [C] à différents clients, produites par la société [A],*

n'établissent pas qu'elle les a commandés à la société [C], et ajoute que les deux sociétés n'ont entretenu des relations que depuis l'ouverture du compte de la société [A] dans les livres de la société [C] le 17 mai 2010 ; que la cour d'appel, qui a ainsi écarté l'existence d'une relation commerciale établie qui se serait nouée par l'intermédiaire de grossistes partenaires du réseau de la société [C], a répondu au moyen prétendument délaissé ; que le moyen n'est pas fondé ».

Ainsi, par l'arrêt commenté, la chambre commerciale de la Cour de cassation retient-elle de nouveau une interprétation stricte de l'article L. 422-6, I, 5° du Code de commerce, selon laquelle doit exister un « lien direct » entre l'auteur de la rupture et l'agent économique qui s'en prétend victime.

A rapprocher : Cass. com., 7 oct. 2014, n°13-20390, Juris-Data n°2014-024186 ; CCC. 2015/1, comm. 8, obs. N. Mathey ; D. 2015, p. 947, obs. D. Ferrier ; Lettre distrib. 2014/11, p. 3, obs. C. Mouly-Guillemaud – v. aussi, Cass. com., 3 mai 2016, n°15-10.158

Préjudice consécutif à la rupture brutale de relations commerciales établies

CA Paris, 7 juin 2017, n°14/17158 ; CA Paris, 17 mai 2017, n°14/21631

Ce qu'il faut retenir :

La détermination du préjudice consécutif à la rupture brutale de relations commerciales établies (C. com. art., 442-6, I, 5°) implique de déterminer successivement la période d'insuffisance du préavis et la marge indemnisable ; à ces deux paramètres systématiques, peuvent éventuellement s'en ajouter d'autres, selon les circonstances de la cause.

Pour approfondir :

Il y aurait beaucoup à dire sur la question du préjudice consécutif à la rupture brutale des relations commerciales établies. La question n'est pas nouvelle et donne lieu à la présentation récurrente de panoramas de jurisprudence (CCC, n° 1, janv. 2016, Prat. 1 ; JCP E 2014, 1609 ; JCP E 2014, 1078 ; CCC, n° 12, déc. 2012, Prat. 1 ; CCC, n° 12, déc. 2011, Prat. 1 ; CCC, n° 12, déc. 2010, Prat. 3 ;) tant il est vrai que le juge

apporte, décision après décision, un éclairage grandissant sur l'application de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce.

Pour autant, la jurisprudence n'a pas fini de peaufiner les règles de calcul applicables à ce type de rupture, raison pour laquelle il nous paraît utile d'y revenir, à travers les deux décisions commentées.

Pour simplifier le propos, sans s'écarter des règles que la jurisprudence dessine peu à peu, il nous faut envisager les deux paramètres essentiels à la détermination du préjudice consécutif à la rupture brutale de relations commerciales établies : la période d'insuffisance du préavis **(I)** et la marge indemnisable **(II)** ; à ces deux paramètres systématiques, peuvent s'en ajouter d'autres **(III)**.

I. Période d'insuffisance du préavis

Pour ce qui concerne la durée du préavis, la règle est parfaitement connue : le préjudice réparable est celui causé par la seule « brutalité » de la rupture, et non par la rupture elle-même ; telle est la solution désormais constante dégagée par la Cour d'appel de Paris (CA Paris, 7 juin 2017, n°14/17158 ; CA Paris, 23 mars 2017, n° 15/19284, Juris-Data n° 2017-005508 ; CA Paris, 15 févr. 2017, n° 14/16376, Juris-Data n° 2017-002991 ; CA Paris, 8 févr. 2017, n° 14/15931, Juris-Data n° 2017-002439 ; CA Paris, 11 févr. 2015, n° 12/22955, Juris-Data n° 2015-002375 ; CA Paris, 12 sept. 2013, n°11/22934 ; CA Paris, 28 juin 2013, n°12/01138 ; CA Paris, 24 janv. 2013, n°11/17149 – v. aussi, CA Douai, 26 janv. 2017, n°15/07306, Juris-Data n°2017-001348) et la Cour de cassation (Cass. com. 6 sept. 2016, 15-10.324 ; Cass. com., 20 oct. 2015, n°14-18-753 ; Cass. com., 10 févr. 2015, n°13-26.414 ; Cass. com., 22 octobre 2013, n°12-28.704 ; Cass. com., 11 juin 2013 n°12-20-846 ; Cass. com., 23 avr. 2003, D. 2003, 2304, note H. Kenfack).

Concrètement, doit donc seule entrer en ligne de compte la durée résultant de la différence entre le préavis réel et celui qui « aurait dû » être observé par l'auteur de la rupture.

Ajoutons cinq remarques parallèles : (i) la rupture régulière d'une relation commerciale établie implique le respect d'un préavis écrit (CA Rouen, 15 sept. 2016, n° 15/03535) d'une durée raisonnable ; il ne peut s'agir d'un préavis oral, qui ne permettrait pas de donner date certaine à la notification du préavis (CA Paris, 30 sept. 2016, n° 14/00902) ; cette notification doit par

ailleurs être dépourvue de toute équivoque (CA Paris, 20 mai 2015, n°13/03888) ; (ii) Même prévisible, la rupture d'une relation commerciale n'exclut pas nécessairement sa brutalité, donc son indemnisation (Cass. com., 6 sept. 2016, n°14-25891, Publié au Bulletin) ; (iii) cependant, lorsque la relation commerciale était dénuée, avant la rupture, de stabilité prévisible, la jurisprudence écarte la qualification de « *relation commerciale établie* » et l'application de la responsabilité spéciale issue de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce (Cass. Com., 22 novembre 2016, n° 15-15.796) ; (iv) dans tous les cas, il appartient à la victime de la rupture de rapporter la preuve du lien causal entre le préjudice allégué et le caractère brutal de la rupture en cause (CA Bordeaux, 31 janv. 2017, n°14/03829) ; (v) les parties peuvent transiger sur l'indemnisation du préjudice subi par suite de la brutalité de cette rupture (Cass. com., 16 déc. 2014, n°13-21363, Bull. IV, n°186).

II. Marge indemnisable

● Marge réalisée dans le cadre de la relation auteur/victime de la rupture

Pour ce qui concerne la marge à prendre en considération, cette marge est calculée à partir du seul chiffre d'affaires réalisé avec l'auteur de la rupture, et non pas la marge sur l'ensemble du chiffre d'affaires de la victime.

● Les aléas du CA de référence

La plupart des décisions indemnisent la perte de « marge brute » en tenant compte de la moyenne réalisée durant les trois derniers exercices (CA Paris, 15 févr. 2017, n° 14/16376, Juris-Data n° 2017-002991 ; CA Paris, 11 juin 2015, n° 11/22133, Juris-Data n° 2015-015091 ; CA Paris, 5 févr. 2015, n° 13/11944, Juris-Data n° 2015-002110 ; CA Paris, 9 janv. 2013, n° 11/11465, Juris-Data n° 2013-000126), quoique cette manière de procéder ne soit pas systématique (CA Paris, 5 mars 2015, n° 13/02822, Juris-Data n° 2015-007323 ; CA Lyon, 24 janv. 2013, n° 11/08787, Juris-Data n°2013-008999).

● De la notion de « marge brute » vers celle de « marge brute sur coût variable »

Traditionnellement, la jurisprudence indemnise la perte de « marge brute », qui dans sa conception la plus répandue correspond à la différence entre le chiffre

d'affaires et le coût d'achat des produits (ou services), soit : chiffre d'affaires - achats + stocks. En réalité, la Cour de cassation ne livre aucune méthode de calcul spécifique à suivre, bien qu'il s'agisse pourtant d'une question de droit ayant trait à l'identification du préjudice réparable.

Dès lors, laissés à leur souveraine appréciation, les juges du fond ont tendance à adhérer massivement à l'idée selon laquelle le préjudice matériel indemnisable correspond à la perte de marge brute sur le chiffre d'affaires que la victime de la rupture pouvait espérer réaliser avec son partenaire (CA Paris, 4 nov. 2016, n° 14/15362 ; CA Paris, 21 oct. 2016, n° 14/16611 ; CA Rouen, 15 sept. 2016, n° 15/01224 ; CA Amiens, 23 juin 2016, n° 14/03236 ; CA Paris, 2 févr. 2016, n° 14/00021) durant la période d'insuffisance de préavis (CA Paris, 7 sept. 2016, n°14/06464 ; CA Paris, 13 mai 2016, 13/24714) si un tel préavis – raisonnable – avait été exécuté, équivalent au taux de marge brute (CA Paris, 17 févr. 2016, n° 13/20639) du dernier exercice (CA Paris, 12 déc. 2016, n°15/10619 ; CA Paris, 17 nov. 2016, n°15/14350) ou des exercices ayant précédé la rupture (CA Paris, 14 sept. 2016, n°14/04667), le taux devant être celui « déclaré dans le rapport de gestion » (CA Paris, 22 janv. 2016, n° 14/03271).

Il est ainsi toujours question d'indemniser la perte de « marge brute » (CA Paris, 11 janvier 2017, RG n°14/07959 ; CA Paris, 9 janv. 2017, RG n°14/17533 ; CA Paris 11 juin 2015, RG n°11/22133 ; CA Paris, 26 mars 2015, RG n°13/19922 ; CA Paris, 5 mars 2015, RG n°13/02822 ; CA Paris, 11 fév. 2015, RG n°12/22955 ; CA Grenoble, 29 janv. 2015, RG n°11/05145 ; Cass. com., 18 fév. 2014, pourvoi n°12-29.752).

Toutefois, ces décisions peuvent être critiquées car :

- il n'y a pas de définition légale de la « marge brute » ;
- il n'y a pas de définition comptable de la « marge brute » ;
- les plaideurs eux-mêmes n'entrent pas dans le détail de ce que comprend la notion de « marge brute » ;
- la Cour de cassation préfère laisser le calcul de la marge indemnisable au pouvoir souverain des juges du fond.

Une partie de la doctrine, relayée par les plaideurs, considère que la perte de marge brute serait inappropriée dès lors que cela indemniserait la victime de la rupture brutale en ne tenant pas compte du fait que, le contrat n'ayant pas été maintenu, certains coûts

n'auraient pas été engagés par la victime. Nous sommes d'ailleurs de cet avis : les coûts variables devraient être déduits de la marge brute.

Sur ce point les choses évoluent.

Le deuxième arrêt commenté semble favorable à l'idée de ne retenir que la marge brute sur coûts variables (CA Paris, 17 mai 2017, n°14/21631 : « *Au vu de son chiffre d'affaires estimé annuellement avec la société R..., et après déduction des charges variables que la société S... aurait supportées, il lui sera alloué la somme de 5.000 euros de la rupture brutale qu'elle a subie* »). Cette décision s'inscrit dans un courant jurisprudentiel nouveau, dont il faut croire qu'il constitue désormais le droit positif. Certaines décisions ont en effet pu retenir ce raisonnement et indemniser uniquement la perte de marge sur coûts variables (Trib. Com. Paris, 13 juin 2016, n°2016/005045, Juris-Data n°2016-029175 : tenant compte du fait que la diminution du CA génère une diminution des charges variables, en l'espèce constituée des salaires et carburants ; v. aussi, CA Paris, 16 janvier 2013, n°11/09594 : « *le préjudice est, donc, calculé sur la base de la perte de marge brute sur le chiffre d'affaires qu'elle aurait réalisé [et] c'est à bon droit que les juges du fond ont estimé que les coûts variables relatifs à la commercialisation des produits n'avaient pas à être comptabilisés dans le calcul du préjudice* »). Un arrêt plus ancien de la Cour d'appel de Paris avait lui refusé de prendre en considération les coûts variables mais uniquement car la partie qui invoquait leur déduction n'expliquait pas pourquoi le cocontractant résilié n'aurait pas eu à les dépenser du fait de la rupture (CA Paris, 20 janvier 2011, n°10/01509 ; CA Paris, 4 févr. 2010, n°07/20178). Une autre décision va toutefois en sens inverse : le préjudice à indemniser serait la marge brute calculée comme étant « *la différence entre le chiffre d'affaires (HT) et les coûts (HT)* », étant précisé que – toujours selon cette décision – cette marge brute « *ne doit pas inclure les charges fixes* » (CA Paris, 1^{er} déc. 2016, n°14/02192) ; mais cette décision ne nous semble pas d'une grande clarté.

Concrètement, selon ces décisions, la marge sur coûts variables correspond à la différence entre le chiffre d'affaires et les coûts variables ; il s'agit d'écartier du calcul de l'indemnisation les coûts que la victime n'aurait engagés que si elle avait dû réaliser ses obligations au cours du préavis dont elle a été privée.

Seuls les couts variables sont alors déduits du chiffre d'affaires et non les charges fixes, puisque ces dernières continuent d'être supportées par la victime.

● Appréciation critique

La méthode qui consisterait – de manière systématique – à forfaitiser l'indemnité allouée à la victime par l'application pure et simple du taux de marge brute sur coûts variables à la période d'insuffisance du préavis serait critiquable dès lors qu'elle contrevient en pratique au principe de la réparation intégrale, naturellement applicable à la matière (Cass. com., 16 févr. 2016, n°14-22.914, Juris-Data n° 2016-002766), qui veut que la victime soit indemnisée du seul dommage : tout le dommage, rien que le dommage. C'est pourquoi la jurisprudence apporte parfois, depuis quelques temps, certains correctifs à l'application de cette méthode, afin de tenir compte des circonstances de la cause et du principe de la réparation intégrale.

En tout état de cause, la déduction des seuls coûts variables, et non des coûts fixes, du chiffre d'affaires pour déterminer le préjudice indemnisable paraît critiquable dès lors que, comme rappelé ci-dessus, devrait être réparé exclusivement le préjudice causé par la brutalité de la rupture, non par la rupture elle-même, laquelle n'est pas une faute dès lors que les engagements perpétuels sont prohibés en droit français.

Or le fait que la rupture des relations commerciales soit intervenue brutalement n'a aucune conséquence sur les coûts fixes. S'agissant par exemple du loyer de la victime (qui est un coût fixe) ; cette charge devrait être prise en compte dans le calcul de la marge indemnisable (donc déduite du chiffre d'affaires) dès lors qu'elle aurait dû être supportée par la victime dans tous les cas, que la rupture soit fautive ou non, qu'il y ait eu rupture ou non.

La charge des coûts fixes n'est pas un préjudice indemnisable dès lors qu'elle n'est ni une « économie manquée », ni une perte subie du fait de la brutalité de la rupture ; elle aurait dû, dans tous les cas, continuer d'être supportée par la victime.

Le cas échéant, les plaideurs pourraient arguer que, du fait de la brutalité de la rupture, la victime a perdu une chance de diminuer ses coûts fixes dans de meilleures conditions (par exemple en changeant de locaux ou en renégociant le loyer).

En définitive, la marge indemnisable devrait être calculée sur la base du chiffre d'affaires duquel seraient déduits les coûts variables et les coûts fixes.

III. Autres paramètres à prendre en considération

Pour présenter les choses de manière didactique, il convient d'évoquer les paramètres propres à augmenter le montant de l'indemnisation, de ceux qui demeurent susceptibles de le diminuer. D'autres sont susceptibles enfin de faire évoluer l'indemnisation à la hausse comme à la baisse.

● Paramètres propres à augmenter le montant de l'indemnisation

Outre la perte de marge, la victime de la rupture brutale peut également solliciter des dommages et intérêts pour la perte d'image causée par la brutalité de la rupture (v. par ex., pour un refus : CA Paris, 11 févr. 2015, n°12/22955, Juris-Data n° 2015-002375) ou le préjudice moral résultant du comportement de l'auteur (CA Paris, 23 mars 2017, n° 15/19284, Juris-Data n° 2017-005508 ; CA Nouméa, 25 août 2016, n°15/00013 ; CA Paris, 13 mai 2016, 13/24714 ; CA Paris, 18 sept. 2015, n° 13/02967, Juris-Data n° 2015-022540) ; les charges de restructuration – et en particulier le coût des licenciements – générées par la brutalité de la rupture (CA Paris, 28 janv. 2016, n° 14/22836, Juris-Data n° 2016-001274).

Pour rappel, les licenciements sont pris en compte mais uniquement s'ils sont la conséquence de la rupture brutale du contrat (Cass. com., 28 mai 2013, pourvoi n°12-19.147 ; CA Paris, 3 juill. 2009, Juris-Data n°2009-009620). S'ils ont été exposé « trop tôt » ou « trop tard », et ne peuvent donc pas être considérés comme la conséquence directe de la rupture, ces coûts sont rejetés (CA Toulouse, 24 juin 2008, Juris-Data n°2008-373246, CA Colmar, 4 juin 2008, Juris-Data n°2008-374867).

On songe encore à la perte subie (distincte du gain manqué) assimilée par exemple à la perte de la valeur du stock de produits que la victime aurait été contrainte de constituer spécifiquement pour sa cliente et qu'elle n'aurait pas pu écouler, à condition de pouvoir démontrer et justifier de son impossible revente (CA Paris, 29 juin 2016, n°14/06808). D'autres postes de préjudices sont parfois retenus (Investissements spécifiques non amortis, coût de fermeture des locaux, perte partielle du fonds de commerce) à la condition, toutefois, qu'ils soient effectivement causés par la brutalité de la rupture, et non par la rupture (Cass. com., 11 juin 2013, n° 12-20.846 : CCC, 2013/8, comm. 189).

La victime de la rupture ne peut donc prétendre à une autre réparation que celle relative au préjudice résultant de la brutalité de la rupture, et ne peut réclamer, en sus de l'indemnité de rupture, les sommes correspondant aux pertes subies du fait de la rupture elle-même mais dont il n'est pas démontré qu'elle seraient causées par le caractère brutal de la rupture telles que celles afférentes à des licenciements, aux frais induits par la résiliation des contrats de travail des salariés (CA Paris, 21 oct. 2016, n° 14/16611), à la réalisation des baux commerciaux, aux locations de matériel, aux commandes annulées et en stock et à la baisse de valeur de son fonds de commerce (CA Paris, 26 mai 2016, n° 14/23114).

● Paramètres propres à diminuer le montant de l'indemnisation

Ces paramètres peuvent être intrinsèques ou extrinsèques.

Les premiers sont intrinsèques, en ce sens qu'ils résultent du comportement de la victime. Ainsi, la victime peut conduire à diminuer le montant de l'indemnisation : il en va ainsi dans l'hypothèse où la victime de la rupture a lui-même commis une faute ; selon le degré de gravité de cette faute, celle-ci justifiera une dispense du préavis ou une réduction de celui-ci et, par voie de conséquence, une réduction du montant de l'indemnisation (CA Paris, 7 juin 2017, n°14/17158). De même, il en va ainsi dans l'hypothèse où la victime s'est placée, délibérément ou par imprudence, dans une situation de dépendance économique à l'égard de l'auteur de la rupture, sans véritablement chercher à diversifier ses activités et/ou sa clientèle (Cass. com., 4 nov. 2014, n° 13-22.726 : CCC, 2015/2, comm. 35, obs. N. Mathey ; CA Paris, 30 mai 2013, n° 10/24267, Juris-Data n° 2013014090 ; CA Paris, 24 Mai 2013, n° 13/02502 ; CA Paris, 16 sept. 2009, Juris-Data n° 2009-010398 – v. aussi, CA Douai, 15 mars 2001, Juris-Data n° 2001-162514 ; JCP E 2001, n° 1661, note M. Pédamon). C'est l'une des hypothèses les plus fréquemment avancée et admise en pratique. La solution est justifiée car il serait paradoxal – et profondément contraire au principe de la réparation intégrale – de mettre à la charge de l'auteur de la rupture des dommages-intérêts dont le montant croît en fonction de l'imprévoyance de son partenaire.

Les seconds sont extrinsèques, en ce sens qu'ils ne résultent pas du comportement de la victime, mais d'un fait extérieur à sa volonté (CA Paris, 29 juin 2016, n° 14/02940, Juris-Data n° 2016-014136 : prenant en

compte le nombre moyen mensuel de dossiers effectivement confiés ainsi que la répercussion de la diminution corrélative du nombre des affaires contentieuses). De même, le contexte économique peut être pris en compte dans les éléments de nature à évaluer le préjudice subi par la victime (CA Paris, 29 juin 2016, n°16/07905).

● Paramètres propres à modifier le montant de l'indemnisation à la hausse comme à la baisse

Enfin, la jurisprudence tient-elle compte parfois – sous la réserve exprimée plus haut – de la part de CA que l'auteur de la rupture représente dans la structuration du chiffre réalisé par la victime (CA Paris, 18 juin 2015, n° 14/04455 : Juris-Data n° 2015-015717 ; CA Amiens, 2 juin 2015, n° 14/00395, Juris-Data n° 2015-013953).

A rapprocher : Indemnisation du préjudice subi en cas de rupture brutale - Cass. com., 11 juin 2013, pourvoi n°12-22.229 ; Réparation du préjudice issu de la rupture brutale des relations commerciales établies - CA Paris, 16 oct. 2013, RG n°10/11053

Aménagement des modalités d'exécution du préavis de rupture d'une relation commerciale établie
Cass. com., 11 mai 2017, n°16-13.464

Ce qu'il faut retenir :

La levée, pendant la période de préavis et conformément à une stipulation contractuelle, de l'exclusivité à laquelle se sont réciproquement obligées les parties ne constitue pas une rupture brutale de relations commerciales établies.

Pour approfondir :

La société A... et la société B... entretenaient une relation commerciale depuis novembre 1968 pour la distribution, dans le cadre d'un contrat de concession, des matériels de la marque M.... Le dernier contrat, conclu le 30 novembre 2005 pour une durée indéterminée, prévoyait qu'en contrepartie d'un engagement de non-concurrence et d'exclusivité de marque, la société B... disposerait de l'exclusivité de la distribution des produits sur un territoire donné. Par lettre du 28 janvier 2010, la société A... a notifié à la

société B... sa décision de mettre fin à leur relation commerciale au 31 janvier 2012 (soit un préavis de 24 mois) et de lever l'exclusivité territoriale au 1^{er} août 2010.

La société B... a assigné la société A... en paiement de dommages-intérêts, sur le fondement de la rupture brutale de relations commerciales établies (article L.442-6, I, 5° du Code de commerce).

Par l'arrêt commenté (**Cass. com., 11 mai 2017, n°16-13.464**), la chambre commerciale de la Cour de cassation a rejeté le pourvoi formé par le concessionnaire à l'encontre de l'arrêt d'appel rendu par la Cour d'appel de Paris le 13 janvier 2016.

Deux aspects de l'arrêt de la Cour de cassation seront soulignés ici :

- l'appréciation de la durée du préavis suffisant pour une relation commerciale de près de 40 ans,
- l'appréciation de la levée de l'exclusivité pendant la période de préavis.

Sur le premier point (l'appréciation de la durée du préavis), la Haute juridiction a estimé que la Cour d'appel avait souverainement apprécié que le délai de préavis de 24 mois dont avait bénéficié la société B... était suffisant.

La Cour retient notamment (après avoir fait référence aux conditions de la levée de l'exclusivité, que nous évoquons ci-après) que le bénéfice des investissements immobiliers réalisés par la société B..., peu de temps avant la rupture, n'était pas perdu pour ses autres activités et ses éventuelles activités futures.

Sur l'appréciation de la levée de l'exclusivité pendant la période de préavis, la Cour de cassation approuve une nouvelle fois la décision de la Cour d'appel, laquelle a retenu les circonstances suivantes :

- la société A... avait exprimé, lors de la notification de la rupture, sa volonté de faire application de l'article 10, alinéa 2, du contrat, afin de permettre aux parties de réorganiser leurs affaires avant la rupture,
- ledit article 10, alinéa 2, du contrat permet, d'un côté, au concédant de vendre ses produits par l'intermédiaire d'autres revendeurs et, de l'autre, au concessionnaire,

de rompre le plus tôt possible l'interdiction de vendre d'autres marques et de se limiter à un territoire donné, afin de faciliter sa reconversion commerciale,

- cette clause, qui prévoit un abandon réciproque et concomitant, par les parties, de leurs obligations d'exclusivité territoriale et d'approvisionnement exclusif et constitue l'aménagement contractuel de l'exécution du préavis, n'a pas pour effet de déroger aux dispositions impératives de l'article L.442-6, I, 5° du Code de commerce,
- cet aménagement du préavis a permis de tenir compte de l'état de dépendance économique de la société B...

Le raisonnement de la Cour d'appel sur ce point mérite d'être salué pour son pragmatisme économique.

En effet, la Cour d'appel considère – à juste titre à notre sens – que la fin anticipée de l'exclusivité doit s'analyser en une opportunité offerte aux parties d'organiser efficacement leur reconversion et de mettre fin progressivement à la situation de dépendance économique qui a pu s'installer entre elles, non en une rupture partielle de la relation.

Par cet arrêt, la Cour de cassation et la Cour d'appel rappellent l'objectif du préavis de l'article L.442-6, I, 5° du Code de commerce : la reconversion effective du partenaire rompu.

A rapprocher : Cass. com., 6 novembre 2012, n°11-24.570

Bilan des obligations en matière de collecte de coordonnées téléphoniques et de démarchage
Articles L.223-1 et suivants du Code de la consommation

Ce qu'il faut retenir :

Bloctel impose au professionnel qui collecte des coordonnées téléphoniques d'informer la personne concernée de son droit à s'opposer au démarchage téléphonique. Cependant, en pratique, la mesure est encore peu appliquée.

Pour approfondir :

La loi dite « Hamon » du 17 mars 2014 a mis en place un dispositif communément appelé « Bloctel », permettant aux consommateurs qui ne souhaitent pas faire l'objet de prospection commerciale par téléphone, de s'inscrire gratuitement sur une liste d'opposition au démarchage téléphonique. Afin de garantir l'efficacité du système, par une information maximale du consommateur, le législateur a imposé une obligation d'information à la charge de tout professionnel qui collecte les coordonnées téléphoniques d'un client (y compris lorsque cette collecte n'a pas pour objet de démarcher ensuite le client).

Ainsi, l'article 223-2 du Code de la consommation prévoit que lors du recueil des coordonnées téléphoniques, le professionnel doit informer le consommateur de son droit à s'inscrire sur la liste d'opposition au démarchage téléphonique. Il précise que lorsque le recueil des coordonnées téléphoniques se fait à l'occasion de la conclusion d'un contrat, le contrat mentionne, de manière claire et compréhensible, l'existence de ce droit pour le consommateur. D'autres interdictions s'appliquent aux professionnels, notamment l'interdiction logique de démarcher un consommateur inscrit sur cette liste, ou encore l'interdiction de louer ou vendre des fichiers contenant des données téléphoniques avec les coordonnées de consommateurs inscrits sur la liste Bloctel.

Cela implique en pratique une vérification régulière de la liste Bloctel :

- pour les entreprises qui ont recours au démarchage téléphonique de manière accessoire, cette vérification doit être réalisée obligatoirement avant toute campagne de démarchage ;
- pour les professionnels du démarchage téléphonique, cette vérification doit au minimum être effectuée une fois par mois.

Bien que l'ensemble des professionnels ne se soit pas encore conformé aux obligations précitées, et notamment aux obligations systématiques d'information (en particulier dans les formulaires de collecte de données personnelles, par exemple lors des inscriptions aux programmes de fidélité ou dans les formulaires en ligne pour la conclusion de ventes à distance), la DGCCRF a notifié son intention de procéder à des vagues de contrôles, qui ont débuté fin 2016.

Des sanctions ont déjà été prononcées, les entreprises encourant jusqu'à 75.000 euros d'amende administrative, y compris pour un simple manquement à l'obligation d'information du consommateur sur ses droits d'inscription sur la liste Bloctel.

A rapprocher : Article L.223-2 du Code de la consommation

PROPRIETE INTELLECTUELLE & NOUVELLES TECHNOLOGIES

Protection du franchiseur contre l'usage illicite de ses signes distinctifs par un tiers
CA Colmar, 10 mai 2017, n°14/06282

Ce qu'il faut retenir :

Même s'il n'est pas partie à la cession de fonds de commerce dans laquelle le repreneur s'est engagé à supprimer les signes distinctifs du réseau dont était sorti le vendeur (ancien-franchisé), le franchiseur peut engager la responsabilité délictuelle du repreneur qui continue d'utiliser ces signes distinctifs.

Pour approfondir :

C'est malheureusement souvent que le franchiseur du réseau « *L'éléphant bleu* » doit entamer des actions en justice pour demander à ses anciens franchisés de ne plus utiliser l'association des couleurs « *bleu-blanc* » sur les stations de lavage automobiles lorsqu'elles ne font plus partie du réseau. Cependant, cette fois, le cas est un peu plus compliqué car il sort de la relation classique franchisé-franchiseur : c'est un tiers qui utilise les signes distinctifs laissés par l'ancien franchisé.

A l'arrivée du terme du contrat de franchise, le franchiseur et le franchisé ne se sont pas accordés sur son renouvellement. Le franchisé a vendu son fonds de commerce et a pris soin d'indiquer dans l'acte de cession que le cessionnaire s'engageait à faire disparaître les signes distinctifs du réseau « *L'éléphant bleu* ». Le franchiseur ayant constaté que le cessionnaire avait laissé la station de lavage aux couleurs « *bleu-blanc* », il a (notamment) agi contre le

cessionnaire en lui reprochant d'avoir violé l'engagement qu'il avait pris, non-pas à l'égard du franchiseur, mais à l'égard du franchisé dans l'acte de cession.

Vainement, le repreneur a tenté d'invoquer l'effet relatif des conventions pour faire obstacle à la demande d'indemnisation formulée par le franchiseur. Conformément à un principe déjà établi, la Cour d'appel de Colmar a rappelé au cessionnaire que si un tiers à un contrat ne pouvait se fonder sur la responsabilité contractuelle, le tiers peut agir sur le fondement de la responsabilité délictuelle dès lors que le manquement d'une partie à un contrat lui cause un préjudice personnel.

Malheureusement pour le franchiseur, il n'a pu obtenir l'indemnisation de son préjudice même si la Cour a reconnu que la faute du cessionnaire était établie. En effet, selon la Cour, le franchiseur « *n'apporte aucun moyen ni pièce susceptible d'établir que la persistance des couleurs de la station de lavage lui a causé un préjudice. [...] il se contente d'alléguer des généralités* ». Par ailleurs, sa demande de paiement d'une somme de 40.000€ « *à titre de dédommagement [...] n'a pas de portée juridique certaine et ne permet pas à la Cour d'apprécier le fondement sur lequel la demande s'appuierait* ».

Pour ce qui est de l'intérêt de cette décision (qui n'est pas novatrice juridiquement), il est double :

- 1) bien souvent, le contrat de franchise oblige le franchisé (et uniquement le franchisé) à ne plus utiliser lui-même les signes distinctifs postérieurement à la cessation du contrat. Or, la question se pose de savoir comment doit réagir le franchiseur lorsque les signes distinctifs sont utilisés illicitement, non pas par le franchisé, mais par un tiers. Les actions de droit commun telles la concurrence déloyale, la contrefaçon, etc. sont bien ouvertes au franchiseur. Toutefois, l'efficacité de l'action commande d'anticiper ces hypothèses qui se rencontrent fréquemment en pratique et de les prévoir directement dans le contrat de franchise. Aussi, le franchiseur a tout intérêt à préserver ses droits en insérant (ou précisant) dans le contrat de franchise que le franchisé :
 - i. s'engage lui-même à ne plus utiliser les signes distinctifs à la cessation du contrat (par conservation, reproduction, etc.) ;

- ii. s'engage également à supprimer les signes distinctifs du fonds dans lequel il exploitait son activité de franchisé ;
- iii. de façon générale, fasse tout ce qui est nécessaire pour qu'aucun tiers ne puisse poursuivre l'usage des signes distinctifs qui n'était accordé qu'au seul franchisé et que pendant la durée du contrat de franchise.

- 2) de façon à éviter d'avoir à rapporter la preuve difficile permettant de justifier du montant du préjudice subi en ce cas, il serait opportun d'assortir ces engagements, dans le contrat de franchise, d'une clause pénale.

A rapprocher : Article 1240 (nouveau) du Code civil

Prescription de l'action en nullité d'une marque déceptive

Cass. com., 8 juin 2017, n°15-21.357, Publié au Bulletin

Ce qu'il faut retenir :

L'action en nullité d'une marque en raison de son caractère déceptif est soumise à la prescription, laquelle court à compter de son dépôt.

Pour approfondir :

L'affaire dite « Cheval Blanc » se clôture donc par l'arrêt commenté (**Cass. com., 8 juin 2017, n°15-21.357, Publié au Bulletin**), dernière décision d'un long parcours judiciaire, puisqu'il est rendu suite au pourvoi formé à l'encontre de l'arrêt de la Cour d'appel de Bordeaux (CA Bordeaux, 5 mai 2015) qui avait été saisie suite au renvoi après l'arrêt de cassation de la chambre commerciale du 7 janvier 2014 (Cass.com., 7 janv. 2014, n°12-28041).

Dans cette affaire, la société Cheval Blanc, titulaire de la marque semi-figurative « Cheval Blanc » déposée depuis 1933 et fort connue des amateurs de grands crus, avait assigné une société exploitant également un domaine viticole en raison du dépôt des marques verbale « Domaine du Cheval Blanc » et figurative représentant une tête de cheval. Ces marques avaient été respectivement déposées en 1973 et en 2003 et l'action en nullité introduite en 2008.

L'action en nullité était fondée sur l'article L. 711-3 c) du Code de la propriété intellectuelle selon lequel : « *Ne peut être adopté comme marque ou élément de marque un signe : (...) c) De nature à tromper le public, notamment sur la nature, la qualité ou la provenance géographique du produit ou du service* ».

La Haute Cour approuve l'arrêt qui lui est soumis d'avoir déclaré irrecevable comme prescrite la demande d'annulation de la marque verbale « Domaine Du Cheval Blanc » déposée en 1973.

La motivation de la Haute Cour est implacable : « ... *le fait que le vice de déceptivité, dont une marque est entachée, ne puisse être purgé ni par l'usage ni par le temps n'est pas de nature à rendre imprescriptible l'action, par voie principale, de nullité de la marque fondée sur ce vice et n'a pas pour effet de suspendre le délai de prescription tant que la marque demeure inscrite au registre national des marques* ».

En l'espèce, l'action avait en effet été introduite en 2008, soit plus de trente ans après le dépôt de la marque litigieuse datant de 1973 (précisons que, dans cette affaire, était applicable le délai trentenaire de prescription puisque l'action avait été introduite avant l'entrée en vigueur de la réforme de la prescription qui a ramené le délai de droit commun de trente à dix ans).

A rapprocher : article L. 711-3 du Code de la propriété intellectuelle

Acquisition du caractère distinctif d'une marque par l'usage

Cass. com., 8 juin 2017, n°15-22.792

Ce qu'il faut retenir :

L'acquisition du caractère distinctif d'une marque par l'usage qui en est fait s'apprécie en fonction de différents critères rappelés par la Cour de cassation.

Pour approfondir :

Il est fréquent que, par suite de l'action en contrefaçon qu'il introduit, le titulaire d'une marque se voit opposer, comme moyen de défense, la nullité de la marque prétendument contrefaite. Telle était la situation dans laquelle se trouvait la société Rent a Car, titulaire de la marque éponyme, dans l'affaire ayant

conduit à l'arrêt rendu par la Chambre commerciale le 8 juin 2017.

Dans cette affaire (**Cass. com., 8 juin 2017, n°15-22.792**), le caractère distinctif de la marque était contesté. Le titulaire de la marque tentait de rapporter la preuve de l'acquisition de ce caractère distinctif par l'usage, ce que permet l'article 711-2 du Code de la propriété intellectuelle.

Après que la Cour d'appel ait prononcé la nullité de cette marque pour défaut de caractère distinctif, un pourvoi a été formé. Passons en revue les différents moyens et la position adoptée par la Haute Cour :

- le pourvoi reprochait aux juges d'appel de ne pas avoir pris en considération les justificatifs d'exploitation fournis aux motifs qu'ils portaient sur le logo, alors qu'était en cause la marque verbale. La Cour de cassation retient l'argument : les juges ne peuvent écarter les preuves d'usage – qualifié d'intensif – d'une marque figurative qui intègre la partie verbale de la marque en cause, sans rechercher si, en conséquence de cet usage la marque verbale n'a pas acquis de caractère distinctif ;
- lorsqu'un signe remplit d'autres fonctions que celle d'une marque, il est distinctif s'il est perçu comme une indication de l'origine commerciale des produits (fonction remplie par la marque). Lorsque les éléments produits établissent un usage à titre de dénomination sociale dont la notoriété est établie, ils doivent en tenir compte pour apprécier si cette dénomination sociale permet au consommateur d'établir un lien avec l'activité exercée et si, compte tenu de sa connaissance sur le marché, ce signe n'est pas devenu apte à identifier l'origine commerciale des services en cause ;
- pour déterminer si une marque a acquis un caractère distinctif par l'usage, il convient d'apprécier globalement les éléments qui peuvent démontrer que la marque est devenue apte à identifier le service concerné comme provenant d'une entreprise déterminée et donc à le distinguer de ceux provenant d'une autre entreprise. En l'espèce, la Haute Cour fait grief aux juges du fond de ne pas avoir apprécié de manière globale si les différents usages pour désigner l'activité de location de véhicules : dénomination sociale

et sa connaissance sur le marché, logo utilisé de manière intensive, ne permettaient pas au consommateur moyen, en identifiant l'activité de la société, d'établir un lien avec les services identiques désignés à l'enregistrement de la marque ;

C'est donc au vu de ces critères d'appréciation, que la cour d'appel de renvoi devra déterminer si la marque Rent a Car a pu acquérir le caractère distinctif qui lui est contesté par l'usage qui en a été fait.

A rapprocher : article L. 711-2 du code de la propriété intellectuelle

Codification du Règlement sur la marque européenne
Règlement UE 2017/1001 du 14 juin 2017 sur la marque de l'Union européenne

Ce qu'il faut retenir :

Entrée en vigueur le 1^{er} octobre 2017 du Règlement UE 2017/1001 du 14 juin 2017 sur la marque de l'Union européenne (version codifiée).

Pour approfondir :

Le règlement 2017/1001 du 14 juin 2017 (version codifiée) adopté par le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne et publié au Journal officiel de l'Union européenne du 16 juin 2017, codifie et abroge le règlement n°207/2009 du 26 février 2009 sur la marque communautaire.

Ce règlement s'appliquera à compter du 1^{er} octobre 2017.

A rapprocher : Règlement UE 2017/1001 du 14 juin 2017 sur la marque européenne

IMMOBILIER – CONSTRUCTION URBANISME

**Bail commercial et Grenelle 2 :
le décret tant attendu est enfin paru**
Décret n°2017-918 du 9 mai 2017, JO 10 mai

Ce qu'il faut retenir :

Mesure phare de la loi Grenelle II du 12 juillet 2010, le décret du 9 mai 2017 définit, après plus de 6 ans d'attente, une obligation de diminution de la consommation énergétique des bâtiments tertiaires de 25% d'ici à 2020. Ce texte implique de nouvelles obligations pour les bailleurs et les preneurs et dont les échéances sont pour certaines très proches dans le temps.

Pour approfondir :

Le décret crée, dans la partie réglementaire du Code de la construction et de l'habitation, une section 8 intitulée : « *Obligations d'amélioration de la performance énergétique dans les bâtiments à usage tertiaire* ».

Il définit le niveau d'économie d'énergie à atteindre grâce aux travaux à réaliser dans les bâtiments concernés d'ici le 1^{er} janvier 2020 :

- soit une diminution de 25 % de la dernière consommation énergétique totale connue (mais dans le cas où des travaux auraient déjà été menés après le 1^{er} janvier 2006, cette diminution devra être appréciée au regard du niveau de consommation d'énergie avant travaux) ;
- soit un niveau de consommation inférieur à un seuil défini dans un arrêté à venir.

Cette obligation s'applique :

- aux bâtiments ou parties de bâtiments existants,
- appartenant à un propriétaire unique,
- à usage de bureaux, d'hôtels, de commerces, d'enseignement et les bâtiments administratifs,
- regroupant des locaux d'une surface supérieure ou égale à 2000 m² de surface utile.

La mise en œuvre du dispositif repose principalement sur la réalisation d'un audit énergétique, suivi d'un plan d'actions permettant d'atteindre cet objectif. Les bailleurs et les preneurs devront ainsi respecter les nouvelles obligations suivantes :

- réalisation d'actions de sensibilisation par les occupants, visant à inciter leur personnel à utiliser les équipements afin d'en diminuer les consommations énergétiques ;
- réalisation par un professionnel d'une étude énergétique portant sur tous les postes de consommations, comportant des propositions de travaux d'économie d'énergie, des recommandations hiérarchisées selon leur temps de retour sur investissement ainsi que des combinaisons d'actions cohérentes pour répondre aux objectifs précisant pour chacune d'entre elles la diminution des consommations énergétiques engendrée, son coût estimatif ainsi que son temps de retour sur investissement ;
- sur la base de cette étude, élaboration d'un plan d'actions cohérentes permettant d'atteindre les objectifs.

Le décret prend en compte le temps de retour sur investissement et le coût estimatif total des travaux : si le temps de retour sur investissement est supérieur à 5 ans (10 ans pour les collectivités territoriales et l'Etat), ou si le coût estimatif total est supérieur à 200 € HT/m² de surface utile, les parties concernées peuvent définir un nouveau plan d'action et un nouvel objectif de diminution des consommations énergétiques.

En pratique, bailleurs et preneurs devront transmettre plusieurs documents, selon le calendrier suivant, à un organisme qui reste à désigner par le ministre en charge de la construction :

- avant le 1^{er} juillet 2017 : les rapports d'études énergétiques et les plans d'actions définis pour atteindre les objectifs de réduction de la consommation d'énergie ;
- avant le 1^{er} juillet de chaque année à partir de 2018 : les consommations énergétiques de l'année civile précédente ;
- avant le 1^{er} juillet 2020 : un bilan complet sur les travaux menés et les économies d'énergie réalisées.

Ces éléments seront à conserver par les parties pendant une durée minimale de 10 ans, et en cas de changement de propriétaire ou de preneur, l'ancien propriétaire ou l'ancien preneur doit fournir ces

informations au propriétaire, au plus tard lors de la cession du bâtiment ou à l'échéance du bail. Ces documents devront ensuite être rassemblés dans un dossier annexé au contrat de vente ou de bail. Un arrêté est attendu prochainement afin de préciser les modalités pratiques de ces nouvelles obligations.

Le décret ne tranche pas sur l'identité de la partie ayant la charge desdites obligations mais prévoit simplement leur réalisation « *dans le respect des responsabilités et obligations de chaque partie* ». Il est donc conseillé d'anticiper dès à présent, pour les baux à venir, sur les obligations de chacune des parties, afin d'éviter tout débat futur : préciser la charge de la réalisation des audits, le partage éventuel des coûts, les modalités concrètes de communication des informations, etc.

Il est à noter à ce titre que le décret exige d'ailleurs que l'annexe environnementale vise la réalisation des études énergétiques et les plans d'action (on rappellera qu'il s'agit d'une annexe obligatoire pour les baux relatifs à des locaux de bureaux ou commerces de plus de 2000 m²).

S'il est entré en vigueur le 11 mai 2017, certaines modalités d'application du décret restent encore à définir par arrêté (seuil de consommation, contenu et modalités de réalisation des études énergétiques prévus, etc.), rendant sa mise en œuvre difficilement appréhendable pour le moment.

A rapprocher : Articles R.131-38 à R.131-50 du Code de la construction et de l'habitation ; Avis du Conseil supérieur de la construction et de l'efficacité énergétique

Attention à la fixation de la durée contractuelle dans le bail dérogatoire

Cass. civ. 3^{ème}, 8 juin 2017, FS-P+B + I, n°16-24.045

Ce qu'il faut retenir :

Le bail dérogatoire, également appelé bail de courte durée, se transforme en bail commercial soumis aux dispositions du statut si le preneur reste dans les lieux et est laissé en possession à l'expiration de la durée contractuellement convenue. Le fait de conclure un bail dérogatoire ne permet donc pas aux parties de considérer qu'elles restent libres, même après l'expiration du terme de ce bail, d'échapper à la

requalification en bail commercial si l'une ou l'autre souhaite y mettre fin, avant l'expiration de la durée de trois ans (antérieurement deux ans) visée à l'article L.145-5 du Code de commerce. Il convient par conséquent d'être très vigilant dans la rédaction de la clause relative à la durée du bail dérogatoire.

Pour approfondir :

Dans cette affaire, le bailleur avait consenti le 14 juin 2010 un bail dérogatoire d'une durée de 4 mois. Le preneur avait délivré un congé pour le 15 avril 2012. Le bailleur l'a alors assigné en paiement des loyers jusqu'à l'échéance triennale du 13 octobre 2013, en faisant valoir qu'à compter du 14 octobre 2010, il s'était opéré un nouveau bail soumis aux dispositions du statut des baux commerciaux.

Le preneur a fait valoir dans son pourvoi qu'en application des dispositions de l'article 1738 du Code civil, à l'expiration du bail écrit, soit le 14 octobre 2010, un nouveau bail s'était opéré, lui-même soumis aux locations faites sans écrit.

Il prétendait, par conséquent, qu'en application de l'article L.145-5 du Code de commerce, il pouvait être mis fin à ce bail « sans écrit » pour autant que la durée totale du bail initial et de ce nouveau bail ne soit pas supérieure à deux ans (désormais trois ans).

Cette analyse était séduisante et rejoignait une partie de la doctrine (*Mémento Expert – Baux commerciaux - F. Lefebvre 2015-2016, n° 3910 ; Jacques Lafond, Jurisclasseur Notarial, Fascicule 40, n° 23*).

Elle n'a pas été retenue par la Cour de cassation qui a considéré qu'il était essentiel de se référer à la situation à l'issue du terme contractuel et donc à la volonté des parties.

En effet, l'article L.145-5 du Code de commerce dispose que les parties peuvent déroger aux dispositions du statut à la condition que la durée totale du bail ou des baux successifs ne soit pas supérieure à trois ans et que si, à l'expiration de « cette » durée, et au plus tard à l'issue d'un délai d'un mois à compter de l'échéance, le preneur reste et est laissé en possession, il s'opère un nouveau bail soumis au statut. A ce titre, il est essentiel de comprendre que « cette » durée à prendre en compte reste la durée contractuellement fixée et non la durée maximale autorisée.

L'article L.145-5 précise également qu'il s'agit pour les parties au contrat de bail dérogatoire de « déroger » de sorte que cette volonté doit être exprimée. Dans ce cadre, il n'est pas suffisant de se référer à la simple situation de fait résultant du maintien dans les lieux du preneur pour considérer que les parties ont entendu confirmer leur souhait de déroger aux dispositions du statut.

En revanche, les parties au contrat de bail dérogatoire auraient pu conclure un nouveau bail en manifestant leur volonté de se maintenir dans les conditions d'un bail dérogatoire pour autant que la durée totale du bail initial et du ou des baux successifs ne dépassent pas trois ans.

Encore fallait-il que cette volonté soit à nouveau exprimée dans un bail écrit. Si les parties veulent se donner de la souplesse, et éviter une rupture de continuité, il est possible de stipuler que le bail dérogatoire a une durée de X mois ou année, correspondant au souhait initial des parties avec une clause de prorogation automatique du bail jusqu'à la date anniversaire des trois ans sauf exercice par l'une ou l'autre des parties de la faculté convenue d'y mettre fin.

Il a également été jugé qu'un bail dérogatoire pouvait être conclu pour une durée de 23 mois avec une durée « ferme » de 6 mois et une faculté discrétionnaire de résiliation pour le bailleur à l'expiration de cette durée (Cass. civ. 3^{ème}, 23 janvier 2007, n°05-19.366). En toute hypothèse, il est essentiel de soigner la clause relative à la durée dans le bail dérogatoire et/ou de surveiller son agenda.

A rapprocher : Article L.145-5 du Code de commerce ; Article 1738 du Code civil ; Cass. civ. 3^{ème}, 23 janvier 2007, n°05-19.366

Illégalité de la délibération instituant le droit de préemption urbain
CE, 10 mai 2017, n°398736

Ce qu'il faut retenir :

Par un arrêt en date 10 mai 2017, le Conseil d'Etat est venu définitivement supprimer la possibilité pour un requérant de contester une décision de préemption qui lui était notifiée en soulevant, par voie

d'exception, l'illégalité de la décision instituant le droit de préemption sur le territoire communal.

Pour approfondir :

La société ABH Investissement s'était portée acquéreur d'un immeuble situé 60 rue de la Convention à Paris (XV^{ème} arrondissement), mais la ville de Paris a exercé son droit de préemption le 11 avril 2013 : en effet, par deux délibérations des 16 et 17 octobre 2006, devenues définitives, la ville de Paris avait institué le droit de préemption urbain sur les zones U du plan local d'urbanisme de la Ville.

Déboutée de sa requête en annulation de cette décision par le tribunal administratif, puis par la Cour administrative d'appel de Paris, la société ABH Investissements a saisi le Conseil d'Etat d'un pourvoi en cassation : elle reproche en effet aux juges d'appel d'avoir écarté le moyen qu'elle avait soulevé, tiré de l'illégalité de la délibération des 16 et 17 octobre 2006 instituant le droit de préemption sur le territoire communal.

Le Conseil d'Etat confirme l'arrêt de la Cour administrative d'appel.

Il considère que l'acte instituant un droit de préemption urbain « *se borne à rendre applicables, dans la zone qu'il délimite, les dispositions législatives et réglementaires régissant l'exercice de ce droit, sans comporter lui-même aucune disposition normative nouvelle* », ce qui écarte son caractère réglementaire ; il ajoute que cet acte « *ne forme pas (non plus) avec les décisions individuelles de préemption prises dans la zone une opération administrative unique comportant un lien tel qu'un requérant serait encore recevable à invoquer par la voie de l'exception les illégalités qui l'affecteraient, alors qu'il aurait acquis un caractère définitif* ».

Le Conseil d'Etat en déduit que les juges d'appel n'ont commis aucune erreur de droit considérant que la requérante ne pouvait, pour contester la décision de préemption qui lui était opposée, soulever l'illégalité de la délibération instituant le droit de préemption sur le territoire communal.

On rappellera ici, comme le fait d'ailleurs le Conseil d'Etat dans son arrêt, que l'illégalité d'un acte administratif, qu'il soit ou non réglementaire, ne peut être utilement invoquée par voie d'exception à l'appui de conclusions dirigées contre une décision administrative ultérieure que si cette dernière décision

a pour base légale le premier acte, ou a été prise pour son application.

Tel est précisément le cas des actes réglementaires, dont l'illégalité peut être soulevée à tout moment, ou des actes non réglementaires lorsque cet acte et la décision ultérieure constituent les éléments d'une même opération, qualifiée alors d'opération complexe.

Le Conseil d'Etat avait déjà jugé que la délibération instituant ou modifiant le périmètre du droit de préemption sur le territoire communal n'est pas une décision réglementaire dont l'illégalité peut être soulevée par exception (CE, 16 juin 1995, n°155202).

Par l'arrêt du 10 mai dernier, qui sera mentionné aux Tables du Recueil Lebon, il juge également que cette délibération ne forme pas non plus avec les décisions de préemption une opération complexe qui permettrait d'en soulever l'irrecevabilité nonobstant son caractère définitif.

On voit là le rétrécissement constant de l'application de la théorie des opérations complexes, et donc de la possibilité, pour les administrés, de se prévaloir de l'illégalité d'anciennes délibérations devenues définitives qui constituent pourtant le support de décisions individuelles plus récentes.

A rapprocher : CE, 26 octobre 2012, n°346947 : impossibilité d'exciper de l'illégalité de la décision de l'acte créateur d'une zone d'aménagement différé contre une décision de préemption mise en œuvre dans la zone.

Non contestée dans le délai de deux mois, une décision d'Assemblée générale est définitive
Cass. civ. 3^{ème}, 8 juin 2017, n°16-16.566, Publié au Bulletin

Ce qu'il faut retenir :

Une résolution d'Assemblée générale refusant un changement d'affectation, non contestée, et devenue définitive, s'impose à tous les copropriétaires, sans qu'il y ait lieu d'examiner si le changement d'affectation contrevient ou pas au règlement de copropriété.

Pour approfondir :

Un Etablissement public, copropriétaire de lots décrits comme étant des locaux commerciaux, désirant exploiter une activité d'hôpital de jour, avait demandé aux copropriétaires, en Assemblée générale, une autorisation de changement d'affectation.

Les copropriétaires avaient refusé la demande de changement d'activité aux motifs que l'activité projetée viendrait affecter le standing, la destination de l'immeuble et aussi sa valeur.

Cette résolution régulièrement notifiée ne fut pas contestée par l'Etablissement public qui finalement, s'étant ravisé, estima qu'il n'avait pas besoin d'une autorisation et entrepris d'exploiter son activité d'hôpital de jour.

Les copropriétaires ont saisi le Tribunal en vue d'obtenir la cessation de l'activité sous astreinte. Le tribunal avait rejeté la demande.

Saisie par le Syndicat des copropriétaires, la Cour d'appel de Paris, dans un arrêt du 9 mars 2016, avait fait droit à la demande du Syndicat des copropriétaires. L'Etablissement public a formé un pourvoi.

La Cour de cassation relève que, l'Etablissement public qui s'était, de sa propre initiative, assujetti à l'accord des copropriétaires pour exploiter son activité d'hôpital de jour, la décision de refus des copropriétaires n'avait pas été contestée et qu'en conséquence, elle s'imposait à tous les copropriétaires.

La Cour de cassation précise que dans ces conditions, il n'y avait pas lieu de rechercher si le changement d'affectation contrevenait ou pas aux prévisions du règlement de copropriété, si l'activité présentait une utilité sociale ou si elle engendrait des troubles dans l'immeuble. Ces considérations n'étaient en effet pas de nature à faire obstacle à une décision définitive adoptée lors d'une Assemblée devenue définitive.

La Cour de cassation avait en ce sens rappelé dans un arrêt du 16 mars 2017 que même une décision contraire aux stipulations du règlement de copropriété s'impose à tous les copropriétaires, dès lors qu'elle est devenue définitive.

A rapprocher : Cass. civ. 3^{ème}, 16 mars 2017, n°15-22-185 FD

INTERNATIONAL

Application stricte du Règlement Bruxelles I
Cass. civ. 1^{ère}, 4 mai 2017, n°16-12.853, Publié au Bulletin

Ce qu'il faut retenir :

L'article 22 d du Règlement Bruxelles I concernant les compétences exclusives de tribunaux nationaux doit s'interpréter de manière stricte. Lorsque l'objet principal d'un litige ne porte pas sur l'une des compétences exclusives énoncées audit article, alors l'article 22 du Règlement Bruxelles I ne trouve pas à s'appliquer.

Pour approfondir :

Une société roumaine, la société Euroinvest a confié la gestion d'un centre commercial situé en Roumanie à la société CEGIS imobiliare, filiale locale de la société Compagnie européenne de gestion immobilière et services (CEGIS France), société française. La Société Euroinvest a assigné la société CEGIS France en paiement de différentes condamnations prononcées par les juridictions roumaines à l'encontre de CEGIS France en raison de sa gestion fautive. Le mandataire judiciaire de la société CEGIS France a été assigné par la société Euroinvest en intervention forcée devant le juge français.

La Cour d'appel de Versailles, dans un arrêt du 20 octobre 2015 s'est déclarée incompétente considérant que seul un tribunal roumain pouvait se prononcer sur la fictivité de la société CEGIS France. La Cour de cassation ne suit pas ce raisonnement et casse l'arrêt de la Cour d'appel au motif que l'action n'avait pas pour objet de se prononcer sur la fictivité de la société mais avait pour objet le paiement des sommes dues au titre de la gestion fautive de la société.

La Cour de cassation retient en effet que « l'action de la société Euroinvest intermed n'avait pas pour objet principal de prononcer la fictivité de cette société mais tendait au paiement de sommes dues au titre de la gestion fautive d'un centre commercial ».

Cette décision a été rendue en application de l'article 22 du Règlement Bruxelles I n° 44/2001 du Conseil du 22 décembre 2000 concernant la compétence

judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale.

Aux termes du 2) de cet article : « *Sont seuls compétents, sans considération de domicile: 2) en matière de validité, de nullité ou de dissolution des sociétés ou personnes morales ayant leur siège sur le territoire d'un État membre, ou de validité des décisions de leurs organes, les tribunaux de cet État membre. Pour déterminer le siège, le juge applique les règles de son droit international privé* ».

Par conséquent, à compter du moment où l'objet principal du litige n'est pas de constater la validité, la nullité ou la dissolution d'une société, mais bien de statuer sur une demande en paiement adressé à une société française, l'article 22 du Règlement Bruxelles I ne trouve pas à s'appliquer.

L'article 22 du Règlement Bruxelles I doit s'interpréter de manières strictes et l'enseignement de cet arrêt est parfaitement transposable aux dispositions du Règlement Bruxelles I Bis No 1215/2012 du Parlement Européen et du Conseil du 12 décembre 2012 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale et notamment à son article 24 relatif aux compétences exclusives des tribunaux des états membres.

A rapprocher : Règlement Bruxelles I n° 44/2001 DU CONSEIL du 22 décembre 2000 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale ; Règlement Bruxelles I Bis No 1215/2012 DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL du 12 décembre 2012 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale.

Entrée en vigueur des dispositions relatives aux procédures d'insolvabilité transfrontières
Comm. UE, communiqué, 26 juin 2017

Ce qu'il faut retenir :

Les nouvelles règles en matière de procédures d'insolvabilité transfrontières, proposées par la Commission en 2012 et adoptées par les législateurs de l'Union en 2015 (Règlement (UE) 2015/848 du Parlement européen et du Conseil du 20 mai 2015 relatif aux procédures d'insolvabilité), sont entrées en vigueur le 26 juin 2017 dans l'ensemble de l'Union européenne, conformément à l'article 92 du Règlement précité.

Pour approfondir :

Les règles issues du Règlement (UE) 2015/848 du Parlement européen et du Conseil du 20 mai 2015 relatif aux procédures d'insolvabilité tendent à faciliter le recouvrement des dettes dans les procédures d'insolvabilité transfrontière. En garantissant l'effectivité et l'efficacité des procédures collectives de recouvrement transfrontière de créances, elles permettront aux entreprises de se restructurer plus aisément et aux créancier de récupérer plus facilement leurs fonds. Le règlement appréhende la résolution des conflits de compétences et de lois dans ces procédures, tout en garantissant la reconnaissance des décisions en matière d'insolvabilité dans l'ensemble de l'UE.

Les dispositions du Règlement (UE) 2015/848 précité ne seront applicables qu'aux procédures d'insolvabilité ouvertes postérieurement au 26 juin 2017. Les actes accomplis par le débiteur avant cette date continueront d'être régis par la loi qui leur était applicable au moment où ils ont été accomplis. Le règlement (CE) 1346/2000 continuera de s'appliquer aux procédures d'insolvabilité ouvertes avant le 26 juin 2017 et relevant de son champ d'application.

Le présent règlement est obligatoire dans tous ses éléments et directement applicable dans tout État membre.

A rapprocher : Comm. UE, communiqué, 26 juin 2017

ACTUALITÉ SIMON ASSOCIÉS

JUILLET 2017

Soirée Club Planète Immo

Organisé par MDC en partenariat avec SIMON ASSOCIÉS

« Construire, quel est le contrat idéal ? »

6 juillet 2017 – Paris

[En savoir plus](#)

JUIN 2017

Simon Associés annonce le lancement de son site internet **Lettre du Restructuring**

Communiqué de presse – 27 juin 2017

[En savoir plus](#)

InnoTrophée Start up – 2^{ème} édition

Cérémonie de remise du prix organisée par SIMON ASSOCIÉS, en partenariat avec ECOBIZ

Lauréat 2017 : EVERCLEANHAND

27 juin 2017 - Grenoble

[En savoir plus](#)

MakeUp in Paris

Intervention de MATTHIEU BOURGEOIS à une table ronde sur le thème :

« Le Digital pour chouchouter le consommateur ; la personnalisation des produits, l'internet des objets, la formation des conseillères beauté, la fidélisation, la data... »

22 juin 2017 – Paris

[En savoir plus](#)

Club Enseignes et Business

Organisé par MDC en partenariat avec SIMON ASSOCIÉS

« Implantation de magasins : Quelles villes choisir ? Centres villes ou zones commerciales ?
Qu'en est-il des zones rurales ? Quelles sont les tendances ? »

22 juin 2017 – Paris

[En savoir plus](#)

« Le nouveau règlement sur les données personnelles (RGDP) : adopter la bonne démarche »

Animé par IBM - Intervention de MATTHIEU BOURGEOIS auprès du groupe « InfoSphere User Group »

21 juin 2017

Commerce Connecté Show 2017 – 3^{ème} édition

Organisé par Marc DUMAS et MDC, en partenariat avec SIMON ASSOCIÉS

MATTHIEU BOURGEOIS animera une table ronde sur « Le juridique et la data »

7 et 8 juin 2017 - Paris

[En savoir plus](#)

« Protection des données personnelles : l'heure de l'action a sonné ! »

Petit-déjeuner organisé par ORESYS, en partenariat avec SIMON ASSOCIÉS

1^{er} juin 2017 - Lyon

[En savoir plus](#)

■ Paris - Nantes - Montpellier - Grenoble - Lyon - Fort-de-France - Pointe-à-Pitre ■
■ Bordeaux - Chambéry - Clermont-Ferrand - Grenoble - Le Havre - Poitiers - Rouen - Saint-Etienne - Strasbourg - Toulouse ■
■ Algérie - Bahreïn - Belgique - Brésil - Cameroun - Chine - Chypre - Corée du Sud - Côte d'Ivoire - Égypte -
Emirats Arabes Unis - Etats-Unis – Île Maurice - Indonésie - Iran - Luxembourg - Maroc - Oman - RD Congo - Sénégal - Tunisie ■

MAI 2017

Soirée Club Planète Immo

Organisé par MDC en partenariat avec SIMON ASSOCIES

« Quartier d’Affaires La Défense : quels sont les nouveaux enjeux des projets immobiliers ? »

31 mai 2017 – Paris

[En savoir plus](#)

Soirée Club Enseignes et Business

Organisé par MDC en partenariat avec SIMON ASSOCIES, BONIAL, CARVING LABS et BE2BILL

« Concept et Futur : est-ce que le même concept peut se développer dans des formats différents ? Plusieurs enseignes le font : CARREFOUR avec CARREFOUR MARKET, CARREFOUR CITY... Que faut-il faire pour y parvenir ? »

18 mai 2017 - Restaurant la Gare, Paris (75016)

[En savoir plus](#)