



**SIMON ASSOCIÉS**  
RÉSEAU SIMON AVOCATS



# LA LETTRE DES RESEAUX

MARS - AVRIL 2018

## SOMMAIRE

**PARIS - NANTES  
MONTPELLIER - LYON  
FORT-DE-FRANCE**

*Bureaux intégrés*

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

*Réseau SIMON Avocats*

**ALGÉRIE - ARMÉNIE  
AZERBAÏDJAN - BAHREÏN  
BELGIQUE - BRÉSIL  
BULGARIE - CAMEROUN  
CHILI - CHINE - CHYPRE  
COLOMBIE - COREE DU SUD  
CÔTE D'IVOIRE - ÉGYPTE  
ÉMIRATS ARABES UNIS  
ESTONIE - ÉTATS-UNIS  
HONGRIE - ÎLE MAURICE  
INDE - INDONESIE - IRAN  
ITALIE - LUXEMBOURG  
MAROC - OMAN  
PARAGUAY - PÉROU  
PORTUGAL - RD CONGO  
SÉNÉGAL - THAÏLANDE  
TUNISIE**

*Conventions transnationales*

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

<b>DISTRIBUTION</b>	
<b>Le contrat d'adhésion</b> Notion et régime issus de la loi n°2018-287 du 20 avril 2018	p. 2
<b>Sanction de l'abus dans la rupture de pourparlers</b> CA Paris, 14 mars 2018, n°15-09.551	p. 5
<b>Inexécution de la promesse de porte-fort : paiement de dommages et intérêts</b> Cass. civ. 1 <sup>ère</sup> , 7 mars 2018, n°15-21.244, Publié au bulletin	p. 8
<b>Revirement de jurisprudence en matière d'ensemble contractuel et de crédit-bail</b> Cass. ch. Mixte, 13 avr. 2018, n°16-21.345, Publié au bulletin	p. 10
<b>Les clauses limitatives de responsabilité demeurent applicables en cas de résolution du contrat</b> Cass. com., 7 févr. 2018, n°16-20.352, Publié au bulletin	p. 11
<b>Le fait générateur de la créance de commission de l'agent commercial</b> Cass. com., 7 mars 2018, n°16-24.657, Publié au bulletin	p. 12
<b>Le triptyque contractuel : Clause d'évolution, clause de perfectionnement, clause d'implication</b> Tour d'horizon	p. 13
<b>CONCURRENCE &amp; CONSOMMATION</b>	
<b>La publicité en ligne sous la surveillance de l'Autorité de la concurrence</b> Adlc, avis n°2018-A-03 du 6 mars 2018	p. 14
<b>Article L.442-6 du Code de commerce et compétence de la Cour d'appel de Paris</b> Cass. com., 21 mars 2018, n°16-28.412, Publié au bulletin	p. 16
<b>Rupture brutale des relations commerciales établies, faute et office du juge</b> Cass. com., 5 avr. 2018, n°16-19.923	p. 17
<b>Rupture brutale des relations commerciales établies et préjudice moral</b> Cass. com., 5 avr. 2018, n°16-26.568	p. 18
<b>PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE &amp; NOUVELLES TECHNOLOGIES</b>	
<b>Protection de l'aménagement intérieur d'un point de vente</b> CA Douai, 5 avr. 2018, RG n°17/03809	p. 19
<b>Conformité des marques à l'ordre public</b> TPIUE, 15 mars 2018, aff.T-1/17	p. 20
<b>La mise en conformité avec le RGPD des PME</b> Guide de la CNIL et de BPI France du 17 avril 2018	p. 21
<b>Suppression d'une fiche Google My Business</b> TGI Paris, Ord. Réf., 6 avr. 2018	p. 22
<b>L'article 82 du RGPD relatif à la responsabilité du responsable de traitement et du sous-traitant</b>	p. 23
<b>IMMOBILIER – CONSTRUCTION – URBANISME</b>	
<b>Précisions et régularisation d'un projet par un permis modificatif</b> CE, 7 mars 2018, n°404079, Publié au recueil Lebon	p. 26
<b>Bail commercial : la nullité de la location-gérance prive le preneur du droit au renouvellement</b> Cass. civ. 3 <sup>ème</sup> , 22 mars 2018, n°17-15.830, Publié au bulletin	p. 27
<b>Plafonnement du loyer déplafonné : qui définit les modalités de l'échéancier ?</b> Cass. civ. 3 <sup>ème</sup> , 9 mars 2018, n°17-70.040, Publié au bulletin	p. 28
<b>Un seul président de séance lors de l'assemblée générale des copropriétaires</b> Cass. civ. 3 <sup>ème</sup> , 22 mars 2018, n°16-27.481, Publié au bulletin	p. 29
<b>INTERNATIONAL</b>	
<b>La franchise en Inde</b> Étude 2018	p. 30
<b>La compétence juridictionnelle en matière de concession commerciale</b> CJUE, 8 mars 2018, aff. C-64/17	p. 33
<b>ACTUALITÉ SIMON ASSOCIÉS</b>	p. 36

## DISTRIBUTION

### Le contrat d'adhésion

Notion et régime issus de la loi n°2018-287  
du 20 avril 2018

*Ce qu'il faut retenir :*

**La loi n° 2018-287 du 20 avril 2018 modifie (de nouveau) la notion et le régime du contrat d'adhésion, qui venaient pourtant d'être définis par l'ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations.**

*Pour approfondir :*

La notion de contrat d'adhésion a fait son entrée dans le Code civil pour tous les contrats signés à compter du 1<sup>er</sup> octobre, date à laquelle l'ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 est entrée en vigueur. Ses dispositions étaient en principe applicables aux contrats conclus ou renouvelés (tacitement ou expressément) à compter de cette date.

La loi n° 2018-287 du 20 avril 2018 ratifiant l'ordonnance n°2016-131 a affecté non seulement la notion de contrat d'adhésion (nvl. art. 1110 al. 2 : « *Le contrat d'adhésion est celui qui comporte un ensemble de clauses non négociables, déterminées à l'avance par l'une des parties* » ; comp. anc. art. 1110 al. 2 : « *Le contrat d'adhésion est celui dont les conditions générales, soustraites à la négociation, sont déterminées à l'avance par l'une des parties* »), mais aussi le périmètre des clauses contrôlables (nvl. art. 1171 al. 1 : « *Dans un contrat d'adhésion, toute clause non négociable, déterminée à l'avance par l'une des parties, qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat est réputée non écrite* » ; comp. art. 1171 al. 1 : « *Dans un contrat d'adhésion, toute clause qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat est réputée non écrite* »).

La loi du 20 avril 2018 entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> octobre 2018. Parce que les dispositions qui nous intéressent ici n'ont pas, à la différence d'autres, un « caractère interprétatif », les contrats conclus entre le 1<sup>er</sup> octobre 2016 et le 1<sup>er</sup> octobre 2018 ne relèveront pas du même régime que ceux conclus après cette dernière date : les premiers seront soumis aux dispositions de

l'ordonnance cependant que les seconds le seront aux dispositions de la loi de ratification. Néanmoins, l'imprécision des dispositions de l'ordonnance était telle que rien n'interdira au juge de les interpréter dans un sens conforme à celui des dispositions issues de la loi de ratification.

On envisagera dans le cadre de cette étude la notion de contrat d'adhésion avant d'en analyser le régime juridique, ainsi qu'ils découlent tous deux de la loi de ratification (pour une présentation de la notion et du régime des contrats d'adhésion sous l'empire de l'ordonnance, **M. Doisy, Le nouveau droit des contrats d'adhésion, LDR juillet-août 2016**).

### (1) Notion de contrat d'adhésion

C'est Raymond Saleilles qui, à l'origine, nomme ainsi les conventions dans lesquelles « *il y a prédominance exclusive d'une volonté, agissant comme volonté unilatérale, qui dicte sa loi, non plus à un individu, mais à une collectivité indéterminée* » (*De la déclaration de volonté*, Pichon, 1901, p. 229-230).

L'introduction de la catégorie des contrats d'adhésion dans le code civil s'inscrit dans un mouvement de multiplication de ces contrats par suite de la révolution industrielle, puis de la révolution du numérique. Jusqu'alors, le droit spécial (droit de la consommation, droit des pratiques restrictives de concurrence) et la jurisprudence fondée sur le droit commun (fixation unilatérale abusive des prix, clauses limitatives de responsabilité, bonne foi, cause, etc.) étaient utilisés afin de protéger la partie la plus faible au contrat (v. en ce sens, F. Chénéde, *L'équilibre contractuel dans le projet de réforme*, RDC, 2015/3, p.655). La réforme issue de l'ordonnance et de la loi de ratification vise à mieux répondre à la problématique des contrats structurellement déséquilibrés, en général. Désormais, c'est dans le droit commun que le régime du contrat d'adhésion s'inscrit.

L'article 1110 distingue le contrat de gré à gré, défini comme « *celui dont les stipulations sont négociables entre les parties* » (al. 1) du contrat d'adhésion, défini désormais comme « *celui qui comporte un ensemble de clauses non négociables, déterminées à l'avance par l'une des parties*. ». Au regard de cette définition nouvelle, la qualification de contrat d'adhésion implique de caractériser l'existence « clauses non négociables », leur détermination « à l'avance par l'une des parties » et la notion d' « ensemble de clauses ».

Compte tenu des incertitudes qui demeurent après la loi de ratification et que celles-ci font naître, nul doute que la jurisprudence jouera un rôle important dans l'élaboration même de la notion.

- **L'existence de clauses non négociables**

Alors que l'ordonnance avait défini le contrat d'adhésion comme celui dont les conditions générales ont été « *soustraites à la négociation* », la loi de ratification le définit comme celui dont les clauses sont « *non négociables* ». L'évolution de la formule a pour unique objet de qualifier comme des contrats de gré à gré ceux des contrats dont les clauses étaient négociables, mais n'avaient pas été négociées, notamment parce que celui à qui elles étaient proposées n'avait pas souhaité les discuter (v. notamment : Rapport Sénat Pillet n°22 du 11 octobre 2017 ; Rapport Assemblée nationale Houlié n°429 du 29 novembre 2017).

La difficulté essentielle sera d'ordre probatoire : le rédacteur de l'acte n'aura-t-il pas grand mal à prouver que la négociation pouvait avoir lieu alors que l'acte n'a pas été retouché ? De même, le destinataire de l'acte n'aura-t-il pas grand mal à prouver que la négociation n'a pu avoir lieu s'il ne démontre l'existence d'aucun refus formel de négocier ? On le pressent, dans un certain nombre de cas, le juge ne pourra déterminer si la négociation a pu (ou non) avoir lieu. En bonne logique, il appartiendra à celui qui prétend qu'on lui a imposé les termes du contrat de rapporter la preuve de l'absence de négociabilité des clauses (art. 9 CPC).

- **La détermination à l'avance des clauses par l'une des parties**

La détermination à l'avance des clauses par l'une des parties apparaît comme redondante avec la précédente : si des clauses « proposées » par une des parties ne sont pas négociables, n'est-ce pas qu'elles ont *nécessairement* été déterminées à l'avance ? Sauf à considérer que ne sont visées par la loi que les clauses déterminées par une personne *avant même* qu'elle ait envisagé la ou les personne(s) avec qui elle allait contracter. Mais outre le fait qu'on ne comprendrait pas la raison d'être d'une telle condition, celle-ci reviendrait à faire renaître *implicitement* l'exigence de « conditions générales », laquelle a été abandonnée par la loi de ratification.

Il reste à relever deux cas particuliers.

*Primo*, quid des contrats dont les clauses sont préétablies par un tiers ? Les travaux parlementaires ont révélé l'incertitude qu'il y avait à inclure dans la catégorie des contrats d'adhésion le contrat « *rédigé par un tiers à la demande de la partie (notaire, avocat, contrat-type de location saisonnière...)* » (Rapport Sénat Pillet n° 22). L'intention du législateur semble d'avoir considéré que tel était bien le cas (ibid). Cela paraît exact, sauf à exclure de la catégorie des contrats d'adhésion ceux des contrats pré-rédigés par un tiers, mais *non* à la demande d'une partie...

*Secundo*, quid des contrats pour lesquels une partie rejoint d'autres parties (ex. règlement de copropriété) ou succède à une autre (toute cession de contrat) ? Là encore, les travaux parlementaires montrent que la question a été posée : « *la question peut se poser de savoir si un contrat de gré à gré peut devenir un contrat d'adhésion, dans l'hypothèse où une nouvelle partie se substituerait à une partie présente à la conclusion du contrat ou adhérerait à un contrat de gré à gré déjà conclu sans pouvoir en discuter les stipulations, entraînant dès lors l'application potentielle de l'article 1171 - par exemple une société ou un autre groupement qui accueillerait postérieurement à sa création un nouvel associé, sans pour autant rediscuter les statuts, ou un pacte d'actionnaires qui accueillerait postérieurement à sa conclusion un nouvel actionnaire, sans rediscuter les termes du pacte* » (Rapport Sénat Pillet n° 22). La réponse est claire : « *un contrat de gré à gré le demeure toujours, puisque le code le définit par les seules conditions de sa formation, c'est-à-dire les modalités de négociation de ses stipulations, de sorte que l'adhésion ultérieure d'une nouvelle partie ne saurait en aucun cas avoir d'effet quant à sa qualification de contrat de gré à gré* » (Rapport Sénat Pillet n° 22).

- **L'existence d'un ensemble de clauses non négociables**

L'idée d'introduire la notion d'un « ensemble de clauses non négociables » est de l'Assemblée nationale qui souhaitait s'en servir pour définir ainsi la notion de « conditions générales » : « *ensemble de stipulations non négociable, déterminé à l'avance par l'une des parties et destinées à s'appliquer à une multitude de personnes ou de contrats* » (Rapport Assemblée nationale Houlié n° 429). Mais, au final, non seulement toute référence à des « conditions générales » pour définir le contrat d'adhésion a été abandonnée, mais aussi celles-ci n'ont pas reçu de définition dans la loi.

Comment comprendre alors la notion d'« ensemble de clauses non négociables » ? Ainsi que le révèlent les travaux préparatoires, « il s'agit en réalité simplement de viser les contrats dont l'essentiel des stipulations sont soustraites à la négociation, lesquelles peuvent excéder le champ des conditions générales », en sorte que « *le contrat de gré à gré est en réalité celui dont au moins l'essentiel des stipulations - et non les stipulations essentielles (...) - est négociable* » (Rapport Sénat Pillet n° 247). Autrement dit, il faudra pour le juge procéder à une improbable pesée et faire application du principe ici tout à fait inadapté suivant lequel l'accessoire suit le principal. L'intention du législateur est, au surplus et à certains égards, énigmatique, ce qui ne surprend pas au regard de l'inanité du critère retenu : « Selon la lettre du droit, il restera une catégorie interstitielle de contrats, comportant quelques clauses éparses non négociables voire une seule, même si votre rapporteur n'est pas en mesure d'évaluer l'ampleur concrète de cette catégorie. N'étant pas des contrats d'adhésion, ils devront être considérés comme des contrats de gré à gré, dès lors que le contrat d'adhésion se définit par rapport au contrat de gré à gré, nonobstant la présence de quelques clauses accessoires non négociables, *sauf à ce que celles-ci soient essentielles à la conclusion du contrat* » (nous soulignons)...

## (2) Régime du contrat d'adhésion

La qualification de contrat d'adhésion entraîne l'application d'un régime spécifique : une règle d'**interprétation** en faveur de l'adhérent en cas de doute, et l'inefficacité des **clauses abusives**.

### • Le sort des clauses abusives

Le contrôle des clauses abusives, jusqu'alors limité au droit de la consommation (C. consom., art. L. 212-1) et au droit des pratiques restrictives de concurrence (C. com., art. L. 442-6, I, 2°), participe désormais du droit commun (C. civ., art. 1171).

Alors que l'article 1171 alinéa 1 issu de l'ordonnance disposait que « dans un contrat d'adhésion, toute clause qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat est réputée non écrite », le nouvel article 1171 alinéa 1 issu de la loi de ratification dispose que « dans un contrat d'adhésion, toute clause non négociable, déterminée à l'avance par l'une des parties, qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat est réputée non écrite ». Quant à l'alinéa 2, il

prévoit toujours que « *l'appréciation du déséquilibre significatif ne porte ni sur l'objet principal du contrat ni sur l'adéquation du prix à la prestation* ».

Cette réécriture de l'article 1171 est la conséquence de celle de l'article 1110. Dès lors que le contrat d'adhésion est un contrat qui peut comporter (accessoirement) des clauses qui étaient négociables, il est apparu important de soustraire celles-ci au contrôle du juge, seules en relevant les clauses non négociables. On observera en contrepoint que les contrats de gré à gré sont entièrement exclus d'un tel contrôle, même pour celles des clauses qui auraient été imposées par une partie à l'autre.

L'article 1171 du Code civil précise que « *l'appréciation du déséquilibre significatif ne porte ni sur l'objet principal du contrat ni sur l'adéquation du prix à la prestation* » (alinéa 2), afin d'éviter de sanctionner la lésion sur le fondement de cet article. Les clauses traitant de l'objet du contrat ou du prix ne peuvent donc être écartées par le juge. Ces deux éléments, en effet, sont considérés comme ayant nécessairement été acceptés par l'adhérent.

Il convient ici distinguer, de ce fait, le « contrat d'adhésion » du « contrat de dépendance », qui, plus économique, peut parfois être pris par un agent dépendant, bien que le prix soit excessivement élevé par exemple, à cause de la dépendance subie vis-à-vis de l'auteur du contrat. Selon R. Amaro, une telle précision dans l'article 1171 risque ainsi « *d'exclure de facto du bénéfice [de ces dispositions] une partie substantielle des contrats de dépendance, ceux-là même qui semblent pourtant préoccuper le législateur* » (R. Amaro, *Le déséquilibre significatif en droit commun des contrats ou les incertitudes d'une double filiation*, CCC, n°8-9, août-septembre 2014, étude n°8).

Reste à savoir l'interprétation que les juges réserveront à ce nouveau dispositif juridique, notamment dans son articulation avec les règles issues des droits spéciaux. Mais les travaux parlementaires qui ont précédé la ratification de l'ordonnance sont très clairs : le dispositif de droit commun ne trouvera à s'appliquer lorsqu'un dispositif spécial sera applicable (v. notamment Rapport sénat Pillet n° 247). Pour ne prendre qu'une illustration de ce principe, un « partenaire commercial » au sens de l'article L. 442-6, I, 2° C. com. ne pourra saisir une juridiction non spécialisée afin de faire constater une clause abusive sur le fondement de l'article 1171.

- **L'interprétation contra proferentem**

Le second élément spécifique aux contrats d'adhésion tient à la règle spécifique d'interprétation à laquelle ils répondent. L'ordonnance, non retouchée sur ce point par la loi de ratification, en son article 1190, prévoit que « dans le doute, (...) le contrat d'adhésion s'interprète (...) contre celui qui l'a proposé ». Ce principe d'interprétation *contra proferentem* était reconnu depuis 1804 en droit commun (anc. art. 1162 : « Dans le doute, la convention s'interprète contre celui qui a stipulé (...) ») et dont les juges du fond faisaient parfois application (Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 22 oct. 1974, Bull. civ. I, n° 271), mais aussi en droit spécial, spécialement en droit de la consommation (C. consom., art. L.211-1, al.2). On observera qu'à la lettre, l'article 1190 n'ayant pas été réécrit par la loi de ratification, c'est tout le contrat d'adhésion qui doit être interprété en faveur de l'adhérent. Il conviendra de dépasser la lettre du texte pour en toucher l'esprit et ne retenir cette règle d'interprétation que pour les seules clauses qui n'étaient pas négociables.

En contrepoint, les contrats de gré à gré obéissent à une règle d'interprétation spécifique très différente, l'article 1190 prévoyant que « Dans le doute, le contrat de gré à gré s'interprète contre le créancier et en faveur du débiteur (...) ».

**A rapprocher : Ord. n°2016-131 du 10 février 2016, et notre commentaire ; Commission des clauses abusives, communiqué du 22 mai 2015, et notre commentaire ; v. aussi en droit de la franchise, F.-L. Simon, De la bonne foi et de la loyauté au stade précontractuel dans les relations tête de réseau-distributeur, LDR nov.-déc. 2017**

---

**Sanction de l'abus dans la rupture de pourparlers**  
CA Paris, 14 mars 2018, n°15-09.551

*Ce qu'il faut retenir :*

**La liberté contractuelle implique celle de ne pas contracter, notamment en interrompant les négociations préalables à la conclusion d'un contrat ; les partenaires doivent alors participer loyalement aux négociations, ce dont il résulte que seules les circonstances de la rupture peuvent constituer une faute donnant lieu à réparation.**

**Pour apprécier le caractère « fautif » de la rupture de pourparlers, il convient de prendre notamment en considération la durée et l'état d'avancement des pourparlers, le caractère soudain de la rupture, l'existence (ou non) d'un motif légitime de rupture, le fait pour l'auteur de la rupture d'avoir suscité chez son partenaire la confiance dans la conclusion du contrat envisagé ou encore le degré d'expérience professionnelle des personnes concernées.**

*Pour approfondir :*

En l'espèce, la société S. est titulaire des droits d'exploitation de la marque de restaurant-épicerie « F » dont elle franchise le concept par l'intermédiaire de la société F.

Le 31 août 2010, M. P. et la société F. ont conclu un **contrat de réservation** de zone pour une durée de 6 mois, soit jusqu'au 28 février 2011, aux termes duquel la société F. a réservé à M. P. le territoire de Boulogne-Billancourt, à charge pour M. P. de trouver un local satisfaisant aux critères d'implantation définis par le tête de réseau, moyennant le paiement de la somme de 7.000 euros par M. P. à la société F. au titre de la réservation.

M. P. a signé le 25 juillet 2012 un contrat de bail pour exploiter un restaurant à Toulouse sous enseigne « F ». Par courrier du 29 octobre 2012, M. P. et la société S. levaient la condition suspensive du contrat de bail. La société S. s'est ensuite retirée du projet en novembre 2012 au motif qu'elle ne connaissait pas l'ensemble des termes financiers du contrat de bail au moment de la levée de la condition suspensive.

Par exploit d'huissier en date des 12 et 20 août 2013, M. P. a assigné les sociétés F. et S. devant le Tribunal de Commerce de Paris en rupture fautive des relations contractuelles.

Par jugement du 22 décembre 2014, le Tribunal de Commerce de Paris a débouté M. P. de ses demandes formulées à l'encontre de la société F. et de ses demandes de remboursement de frais. Il a, en revanche, condamné la société S. à payer la somme de 5.000 euros à M. P. au titre de son préjudice moral.

M. P. a interjeté appel de cette décision devant la Cour d'appel de Paris.

Sur la relation contractuelle entre les parties, la Cour d'appel a considéré que M. P. ne pouvait soutenir que les relations contractuelles se seraient poursuivies après le terme du contrat de réservation (28 février 2011), dans la mesure où, à l'issue du délai de 6 mois, il n'avait pas trouvé de local sur le territoire réservé et n'avait donc pas conclu de **contrat de franchise**.

La Cour a considéré que les échanges ultérieurs entre les parties concernant la recherche d'un local sur un autre territoire (Toulouse) ne démontraient pas la manifestation de la poursuite des relations contractuelles à l'expiration du contrat de réservation.

La Cour a cependant constaté que les sociétés S. et F. se sont toutes deux impliquées aux côtés de M. P. pour la levée de la condition suspensive du contrat de bail signé le 25 juillet 2012 par M. P. pour un local commercial à Toulouse et l'ouverture d'un restaurant sous enseigne « F » à Toulouse par M. P.

La Cour en a conclu que ces échanges permettaient de considérer que les parties « s'étant impliquées dans le même projet de concert et étaient engagées dans des pourparlers contractuels, en vue de conclure un contrat de franchise pour l'exploitation dudit restaurant ».

Ainsi, et quand bien même les parties n'ont pas signé de nouveau contrat de réservation pour l'ouverture d'un restaurant sous enseigne « F » par M. P. à Toulouse, la Cour a considéré que les parties s'étaient engagées dans des « pourparlers » en vue de conclure un contrat de franchise.

La jurisprudence considère, en effet, que les pourparlers peuvent être menés sans cadre contractuel et sont alors régis par un principe de liberté contractuelle.

La participation à des pourparlers n'entraînant pas l'obligation de conclure le contrat projeté, les partenaires ne peuvent en aucun cas y être contraints et ont, en principe, la liberté de rompre les négociations. Pour autant, les parties ne sauraient abuser de cette liberté, au risque de voir leur responsabilité engagée.

La jurisprudence considère en effet, de longue date, que les parties doivent respecter l'obligation générale de bonne foi posée à l'article 1134, alinéa 3 ancien du Code civil et doivent donc négocier loyalement, à peine d'engager leur responsabilité (Cass. com., 20 mars 1972, n° 70-14154 ; Cass. com., 8 nov. 2005, n° 04-

12322 ; Cass. com., 18 janv. 2011, n° 09-14617 ; Cass. com., 7 mars 2018, n° 16-18060).

L'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ayant réformé le droit des contrats a consacré cette jurisprudence à l'article 1112, alinéa 1<sup>er</sup> du Code civil, lequel dispose :

*« L'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi ».*

Le nouvel article 1104 du Code civil précise également que :

*« Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de **bonne foi**. Cette disposition est d'ordre public ».*

Lorsque les pourparlers ne sont pas encadrés par un contrat de négociation, la responsabilité de l'auteur de la rupture des pourparlers est de nature délictuelle ou quasi-délictuelle ; elle est fondée sur les articles 1240 et 1241 du Code civil.

La Cour de cassation a jugé en ce sens que « *la victime d'une faute commise au cours de la période qui a précédé la conclusion d'un contrat est en droit de poursuivre la réparation du préjudice qu'elle estime avoir subi sur le fondement de la responsabilité délictuelle* » (Cass. com., 11 janv. 1984, n° 82-13259).

Pour pouvoir prétendre à l'indemnisation d'un préjudice en cas de rupture de pourparlers, la victime devra cependant démontrer l'existence d'une faute commise par l'auteur de la rupture.

L'arrêt commenté est intéressant en ce qu'il apporte des précisions à la fois :

- sur l'appréciation du caractère fautif de la rupture de pourparlers
- et sur le préjudice indemnisable en cas de rupture abusive de pourparlers

• **Concernant l'appréciation du caractère fautif de la rupture de pourparlers :**

La rupture unilatérale de pourparlers ne constitue pas en soi une faute susceptible d'engager la responsabilité de son auteur, quand bien même elle causerait un préjudice à son partenaire.

Pour autant, le droit de rompre des pourparlers n'est pas sans limite et peut être sanctionné sur le terrain de la responsabilité délictuelle si l'exercice de ce droit est abusif.

L'article 1112 du Code civil rappelle, en effet, que la rupture des négociations précontractuelles est libre, mais doit « *impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi* ».

Le fait générateur de la responsabilité ne pourra donc résider que dans des circonstances extérieures à la rupture.

L'appréciation du caractère fautif de la rupture relève du pouvoir souverain des juges du fond ; la Cour de cassation exerce toutefois son contrôle sur la motivation retenue.

Pour apprécier le caractère fautif de la rupture, les juges du fond se réfèrent aux circonstances de la cause, notamment à la durée, l'état d'avancement des pourparlers (Cass. civ 1<sup>ère</sup>, 14 juin 2000, 98-17494 ; Cass. com., 26 nov. 2003, n° 00-10243 et 00-10949), au fait d'avoir « *laissé se poursuivre des pourparlers qui allaient inéluctablement se traduire par des frais* » (Cass. civ 1<sup>ère</sup>, 6 janv. 1998, n° 95-19199), à la brutalité de la rupture (Cass. com., 22 avr. 1997, n° 94-18953), à l'absence de motifs légitimes (Cass. com., 7 avr. 1998, n° 95-20361 ; Cass. com., 11 juill. 2000, n° 97-18275), au fait d'avoir « *entretenu son partenaire dans la croyance d'une issue certaine des pourparlers* » (Cass. com., 3 mai 2012, n° 11-14959 ; Cf. également Cass. com., 31 mars 1992, n° 91-14867). Cette jurisprudence est connue.

Aucun seuil minimum de gravité de la faute n'est exigé. Toute faute et toute négligence dans les circonstances entourant la rupture des pourparlers est de nature à entraîner la responsabilité de son auteur. La Cour de cassation a, par ailleurs, considéré que « *la responsabilité délictuelle prévue aux articles susvisés (1382 et 1383) du Code civil peut être retenue en l'absence d'intention de nuire* » (Cass. com., 3 oct. 1972, n° 71-12993 ; Cf. également : Cass. com., 11 juillet 2000, n° 97-18275).

Dans son arrêt du 14 mars 2018, la Cour d'appel de Paris fait une synthèse intéressante de la jurisprudence rendue en la matière en rappelant très clairement que :

« La liberté contractuelle implique celle de ne pas contracter, notamment en interrompant les négociations préalables à la conclusion d'un contrat,

sans toutefois que les partenaires pressentis ne soient dispensés de participer loyalement aux négociations et de coopérer de bonne foi à l'élaboration d'un projet, ce dont il résulte que seules les circonstances de la rupture peuvent constituer une faute pouvant donner lieu à réparation.

Il sera ajouté que pour apprécier le caractère fautif de la rupture de pourparlers contractuels, il convient de prendre en considération notamment la durée et l'état d'avancement des pourparlers, le caractère soudain de la rupture, l'existence ou non d'un motif légitime de rupture, le fait pour l'auteur de la rupture d'avoir suscité chez son partenaire la confiance dans la conclusion du contrat envisagé ou encore le niveau d'expérience professionnelle des participants ».

Concernant les faits de l'espèce, la Cour d'appel de Paris a considéré que :

- « *En s'engageant aux côtés de M. P. sans avoir pris en compte l'ensemble des informations essentielles du contrat de bail et compte tenu du caractère substantiel de ce contrat dans la réalisation du projet d'ouverture sous franchise du restaurant, et des enjeux financiers liés à l'entrée en vigueur du contrat de bail, la société S. a commis une négligence fautive engageant sa responsabilité à l'égard de M. P., alors que ce dernier pouvait au regard de ces circonstances légitimement penser que les négociations aboutiraient* ».
- « *De même, la société F., en signant le 19 septembre 2012 une attestation à destination du bailleur par laquelle elle indique qu'elle autorise M. P. à ouvrir un restaurant sous enseigne « F », a pu laisser croire à M. P. qu'un contrat de franchise allait être signé entre eux pour l'ouverture du restaurant dont il est question. Dans ces conditions, la rupture des pourparlers du contrat de franchise, constitue une faute engageant sa responsabilité à l'égard de M. P. ».*

La Cour a donc considéré que ces fautes des sociétés F. et S. ont concouru à la réalisation de l'entier dommage subi par M. P. et qu'elles seront donc condamnées *in solidum* à réparer le dommage subi du fait de ces fautes.

- **Concernant le préjudice indemnisable en cas de rupture de pourparlers**

L'arrêt commenté retient que :

*« Il est de principe que la faute commise dans le droit de rupture unilatérale des pourparlers n'est pas la cause du préjudice consistant dans la perte de chance de réaliser les gains espérés de la conclusion du contrat. Le préjudice subi du fait de la rupture de pourparlers n'inclut que les frais de négociation et d'étude préalables ».*

En l'occurrence, la Cour a considéré que « Les préjudices invoqués par M. P. concernant la perte de chance d'occuper l'emploi de dirigeant d'un point de vente sous enseigne « F », la perte d'espoir des bénéfices tirés de l'exploitation d'un point de vente sous enseigne « F », et les dépenses engagées pour les besoins de l'activité d'exploitation d'un point de vente sous enseigne « F », ne sont pas consécutifs à la rupture des pourparlers, en ce qu'ils ne constituent pas les frais de négociation et d'étude préalables ». Elle a donc débouté M. P. de ses demandes à ce titre.

Elle a, en revanche, considéré que « la faute commise par les sociétés F. et S. a causé un préjudice moral à M. P. par leurs fautes dans les circonstances de la rupture des pourparlers que les premiers juges ont justement évalué à la somme de 5.000 euros, et que ne contestent pas les intimés ». Elle a donc confirmé le jugement sur le quantum, mais l'a infirmé en ce que seule la société S. a été condamnée, condamnant *in solidum* les sociétés F. et S. à payer à M. P. la somme de 5.000 euros à titre de dommages et intérêts en réparation de son préjudice moral.

Cette décision s'inscrit dans la droite ligne de la jurisprudence.

En effet, la Cour de cassation retient notamment qu'« une faute commise dans l'exercice du droit de rupture unilatérale des pourparlers précontractuels n'est pas la cause du préjudice consistant dans la perte d'une chance de réaliser les gains que permettait d'espérer la conclusion du contrat » (Cass. com., 26 nov. 2003, n° 00-10243 et 00-10949 ; Cf. également Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 28 juin 2006, n° 04-20040 ; Cass. com., 18 sept. 2012, n° 11-19629).

Dans son arrêt du 26 novembre 2003, la Cour de cassation a, par ailleurs, considéré que :

*« La Cour d'appel a décidé à bon droit qu'en l'absence d'accord ferme et définitif, le préjudice subi par la société A. M. n'incluait que les frais occasionnés par la négociation et les études préalables auxquelles elle avait fait procéder et non les gains qu'elle pouvait, en cas de conclusion du contrat, espérer tirer de l'exploitation du fonds de commerce ni même la perte d'une chance d'obtenir ces gains » (Cass. com., 26 nov. 2003, n° 00-10243 et 00-10949).*

Le gain manqué par la victime d'une rupture abusive de pourparlers n'est pas un préjudice réparable. La victime ne pourra donc pas solliciter l'indemnisation du profit qu'elle entendait retirer de la conclusion du contrat. Elle ne pourra pas non plus être indemnisée sur le fondement de la perte de chance.

Cette jurisprudence a été consacrée par l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 ayant réformé le droit des contrats au nouvel article 1112, alinéa 2 du Code civil, lequel dispose :

*« En cas de faute commise dans les négociations, la réparation du préjudice qui en résulte ne peut avoir pour objet de compenser la perte des avantages attendus du contrat non conclu ».*

**A rapprocher : Cass. com., 26 nov. 2003, n° 00-10243 et 00-10949 ; Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 28 juin 2006, n° 04-20040 ; Cass. com., 18 sept. 2012, n° 11-19629 ; v. aussi en droit de la franchise, F.-L. Simon, *De la bonne foi et de la loyauté au stade précontractuel dans les relations tête de réseau-distributeur*, LDR nov.-déc. 2017 ; v. aussi, F.-L. Simon, *Théorie et Pratique du droit de la franchise*, spéc. §§. 93 et suivants : « Les pourparlers »**

---

**Inexécution de la promesse de porte-fort : paiement de dommages et intérêts**

Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 7 mars 2018, n°15-21.244,  
Publié au bulletin

*Ce qu'il faut retenir :*

**L'inexécution de la promesse de porte-fort ne peut être sanctionnée que par la condamnation de son auteur à des dommages-intérêts ; elle ne saurait être sanctionnée par la résolution de l'acte, quand bien même la promesse aurait été conclue dans le cadre d'une transaction.**

*Pour approfondir :*

Dans cette affaire, un **protocole transactionnel** a été conclu entre une société et l'un de ses salariés, en vertu duquel la société s'est engagée à payer une indemnité transactionnelle au salarié et s'est portée fort de la reprise, par le groupe auquel elle appartient, des relations contractuelles avec cet ancien salarié, exerçant à titre libéral et indépendant. En contrepartie de l'accord, le salarié a renoncé définitivement à solliciter, en exécution d'un jugement du conseil de prud'hommes, la somme que la société a été condamnée à lui verser.

Le salarié, ne s'étant vu proposer aucune mission, par aucune des sociétés du groupe entre 2003 et 2010, a invoqué l'inexécution de la promesse de porte-fort et a assigné la société en résolution de la transaction et en paiement de dommages-intérêts.

La Cour d'appel, estimant que la convention contenant une promesse de porte-fort est susceptible de résolution en cas d'inexécution totale ou partielle, a fait droit à la demande de résolution du salarié.

La Cour de cassation a néanmoins cassé l'arrêt de la Cour d'appel au visa des articles 1120 et 1184 du Code civil dans leur rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 estimant à cet égard :

*« Qu'en statuant ainsi, alors que l'inexécution de la promesse de porte-fort ne peut être sanctionnée que par la condamnation de son auteur à des dommages-intérêts, la Cour d'appel a violé les textes susvisés ».*

En statuant ainsi, la Cour de cassation a appliqué à la lettre la sanction qui était prévue par l'ancien article 1120 du Code civil, qui disposait :

*« Néanmoins, on peut se porter fort pour un tiers, en promettant le fait de celui-ci ; sauf l'indemnité contre celui qui s'est porté fort ou qui a promis de faire ratifier, si le tiers refuse de tenir l'engagement ».*

Cette solution de principe n'est pas étonnante dès lors que la règle déjà antérieurement appliquée avant l'entrée en vigueur de l'ordonnance susvisée est désormais posée de manière encore plus claire par l'article 1204, issu de l'ordonnance du 10 février 2016, dont les deux premiers alinéas disposent :

*« On peut se porter fort en promettant le fait d'un tiers.*

*Le promettant est libéré de toute obligation si le tiers accomplit le fait promis. Dans le cas contraire, il peut être condamné à des dommages et intérêts »*

Pour comprendre cette sanction, il faut admettre que l'objet de la promesse de porte-fort est d'obtenir le fait d'un tiers. Il s'agit donc d'une obligation par laquelle le porte-fort s'engage à faire en sorte que le tiers accomplisse le fait promis, quel qu'il soit. L'obligation en cause étant de résultat, alors, si le résultat promis n'a pas été atteint, la sanction découlant de cette inexécution réside dans les dommages et intérêts auxquels peut être condamné le porte-fort ou qui auront été prévus, le cas échéant, par une clause pénale.

Il convient cependant de se demander si, au cas d'espèce, le fait de faire prévaloir la logique du porte-fort sur celle de la transaction ne conduit pas à rendre une décision (illégitimement) sévère à l'encontre du bénéficiaire de la promesse.

En effet, conformément aux dispositions de l'article 2044 du Code civil, dans sa rédaction issue de la loi du 18 novembre 2016 de modernisation de la justice du XXI<sup>ème</sup> siècle, la transaction repose sur des concessions réciproques, ce qui imprime un caractère synallagmatique au contrat de transaction. Or, en l'espèce, une partie de ces concessions n'avait pas été respectée par la société, ce qui pouvait justifier une éventuelle résolution judiciaire. La résolution de la transaction aurait alors permis au salarié de demander l'exécution du jugement prud'homal à laquelle il avait renoncé au titre de la transaction.

**A rapprocher : Cass. com., 13 déc. 2005, n°03-19.217**

**Revirement de jurisprudence en matière d'ensemble contractuel et de crédit-bail**

Cass. ch. Mixte, 13 avr. 2018, n°16-21.345,  
Publié au bulletin

*Ce qu'il faut retenir :*

**Dans les ensembles contractuels, il n'y a plus lieu de distinguer entre les opérations qui comprennent ou non une location financière, de sorte que le contrat de crédit-bail n'échappe plus à la règle : lorsque l'un des contrats disparaît, l'autre n'est pas résilié mais devient caduc. Cette solution est conforme à la réforme du droit des contrats donc s'appliquera à tous les contrats, qu'ils soient ou non conclus à partir du 1<sup>er</sup> octobre 2016.**

*Pour approfondir :*

Afin de permettre à une société d'utiliser un camion aux caractéristiques bien précises (poids à vide et capacité de chargement) avant de pouvoir en devenir propriétaire, un montage contractuel assez classique a été organisé entre cette société, le fournisseur et une banque. Ce montage comporte deux contrats :

- un contrat de vente entre le fournisseur (vendeur) et la banque (acheteuse), puis
- un contrat de crédit-bail entre la banque devenue propriétaire du camion (crédit-bailleresse) et la société qui souhaite utiliser le camion immédiatement (crédit-preneuse).

Alors que le camion a été livré à la société crédit-preneuse, son prix payé au fournisseur et les premiers loyers du crédit-bail réglés à la banque, la société s'est rendue compte en utilisant le camion que ses caractéristiques n'étaient pas conformes à celles convenues avec le fournisseur.

La société a alors assigné le fournisseur et la banque aux fins, notamment, d'obtenir l'anéantissement des deux contrats et le remboursement des loyers de crédit-bail déjà versés par elle à la banque.

Le sort des contrats en cause a connu de multiples qualifications juridiques tout au long de cette affaire :

- dans son assignation, la société sollicitait la nullité des deux contrats (assez évidemment, cette demande a été rejetée comme mal fondée) ;

- dans ses conclusions d'appel, la société sollicitait la résolution du contrat de vente et, en conséquence, la résiliation du contrat de crédit-bail (ces fondements, bien que différents de la nullité soulevée en première instance, ne constituent pas des demandes nouvelles puisqu'ils tendaient en réalité aux mêmes fins) ;
- enfin, en cours d'instance, la Cour d'appel a invité les parties à s'exprimer sur la caducité du crédit-bail.

Outre le fait qu'il est nécessaire de donner la qualification juridique adéquate, les parties étaient particulièrement soucieuses des conséquences différentes qu'ont ces qualifications juridiques. Et pour cause : le contrat de crédit-bail comportait une clause prévoyant qu'en cas de résolution du contrat de vente, le crédit-preneur renonçait à agir en résolution du contrat de crédit-bail et s'engageait à poursuivre le paiement des loyers. La banque crédit-bailleresse voulait obtenir l'application de cette clause alors que la société crédit-preneuse souhaitait ne plus avoir à régler les loyers futurs et obtenir la restitution des loyers passés.

La banque crédit-bailleresse et la société crédit-preneuse s'affrontaient donc en s'appuyant sur des jurisprudences différentes de la Cour de cassation :

- d'une part, la jurisprudence selon laquelle les contrats concomitants ou successifs qui s'inscrivent dans une opération incluant une location financière sont interdépendants (Cass. ch. Mixte, 17 mai 2013, n°11-22.768 et n°11-22.927) et que l'anéantissement de l'un quelconque d'entre eux entraîne la caducité, par voie de conséquence, des autres (Cass. com., 12 juill. 2017, n°15-27.703) ;
- d'autre part, une jurisprudence spécifique aux contrats de crédit-bail selon laquelle la résolution du contrat de vente entraîne nécessairement la résiliation du contrat de crédit-bail, sous réserve de l'application de clauses ayant pour effet de régler les conséquences de cette résiliation (notamment : Cass. ch. Mixte, 17 mai 2013, n°86-19.396, n°88-16.883 et n°87-17.044 ; Cass. com., 14 déc. 2010, n°09-15.992).

La décision de la Chambre Mixte du 13 avril 2018 (**arrêt de rejet**) délivre une solution claire, bien expliquée et logique.

Pour le contrat de vente, il n'y a pas réellement de difficulté : la résolution est appropriée pour sanctionner un manquement à une obligation contractuelle (manquement à l'obligation que le vendeur a de délivrer un produit conforme aux spécifications contractuellement convenues).

Pour le contrat de crédit-bail, la Chambre mixte a considéré que si la première des jurisprudences visées n'est pas transposable au contrat de crédit-bail mobilier qui est accessoire au contrat de vente, la caducité constitue la mesure adaptée (puisque qu'elle sanctionne la disparition de l'un des éléments essentiels du contrat) et – a contrario – la résiliation ou la résolution ne constitue pas des mesures adaptées (puisqu'elles sanctionnent une inexécution contractuelle). Effectivement, le contrat de crédit-bail n'ayant souffert d'aucune inexécution contractuelle, la résiliation ou la résolution ne peuvent être prononcées. Ainsi que le dit d'ailleurs très explicitement la Chambre Mixte, cette décision constitue donc un revirement de jurisprudence en matière de crédit-bail.

Notons que cette jurisprudence est parfaitement conforme au nouvel article 1230 du code civil qui pourtant ne s'applique qu'aux contrats conclus à partir du 1<sup>er</sup> octobre 2016 : « *Lorsque l'exécution de plusieurs contrats est nécessaire à la réalisation d'une même opération et que l'un d'eux disparaît, sont caducs les contrats dont l'exécution est rendue impossible par cette disparition et ceux pour lesquels l'exécution du contrat disparu était une condition déterminante du consentement d'une partie* ».

**A rapprocher : Cass. com., 12 juillet 2017, n°15-27.703**

---

**Les clauses limitatives de responsabilité demeurent applicables en cas de résolution du contrat**

Cass. com., 7 févr. 2018, n°16-20.352,  
Publié au bulletin

*Ce qu'il faut retenir :*

**Si la résolution du contrat de vente entraîne son anéantissement rétroactif, cet anéantissement n'a pas d'effet sur la clause limitative de responsabilité qui demeure applicable.**

*Pour approfondir :*

Après avoir observé des fuites sur sa chaudière, la société exploitante a sollicité une société de réparation. Le contrat proposé comprenait une clause limitative de responsabilité selon laquelle « *la responsabilité globale encourue par [la société de réparation] au titre de l'ensemble des obligations assumées en vertu du Contrat, y compris toutes restitutions, pénalités et dommages et intérêts, est strictement limitée à 100 % du Prix hors taxes* ».

Malgré les réparations effectuées, de nouvelles fuites sont apparues ; un expert a estimé que ces fuites (et l'arrêt de la production intervenue en conséquences) étaient dues à des soudures mal effectuées par la société de réparation. La société exploitante de la chaudière a alors assigné la société de réparation en résolution du contrat de vente et, en conséquence, en restitution du prix et indemnisation de ses préjudices matériels et de pertes d'exploitation.

La société de réparation refusait de faire droit aux demandes d'indemnisation compte tenu de la clause limitative de responsabilité.

Les parties s'opposaient donc sur les conséquences de la résolution du contrat.

Les juges du fond ont donné raison à la société demanderesse en considérant que, puisque le contrat devait être résolu, les clauses qu'il comprenait n'étaient pas applicables : « *la résolution de la vente emportant anéantissement rétroactif du contrat et remise des choses en leur état antérieur, il n'y a pas lieu d'appliquer la clause limitative de responsabilité alléguée* ».

L'**arrêt commenté** a cassé l'arrêt d'appel sur ce point en rappelant que : « *en cas de résolution d'un contrat pour inexécution, les clauses limitatives de réparation des conséquences de cette inexécution demeurent applicables* ». Cette solution est logique dans la mesure où ce genre de clause a justement pour raison d'être de s'appliquer en cas de résolution du contrat.

Depuis la réforme du droit des contrats, modifiant profondément le Code civil, cette solution ne fait plus de doute : le nouvel article 1230 prévoit en effet (de façon plus générale) que « *la résolution n'affecte ni les clauses relatives au règlement des différends, ni celles destinées à produire effet même en cas de résolution, telles les clauses de confidentialité et de non-concurrence* ».

Cette décision nous rappelle l'intérêt de telles **clauses limitatives**, qui sont trop peu présentes dans les contrats de distribution.

#### A rapprocher : nouvel article 1230 du Code civil

##### Le fait générateur de la créance de commission de l'agent commercial

Cass. com., 7 mars 2018, n°16-24.657,  
Publié au bulletin

*Ce qu'il faut retenir :*

**Selon l'article L. 134-6 du code de commerce, l'agent commercial ayant un droit à commission lorsque l'opération commerciale a été conclue grâce à son intervention, le fait générateur de sa créance de commissions se situe – sauf stipulation contraire du contrat d'agence commerciale – au moment où le cocontractant se trouve lié au mandant, de sorte qu'en application de l'article L. 622-24 du code de commerce, il doit déclarer ses créances de commissions, même non exigibles au jour de l'ouverture de la procédure collective du mandant dès lors que les ventes avaient été conclues antérieurement.**

*Pour approfondir :*

En l'espèce, selon l'arrêt attaqué (CA Colmar, 29 juin 2016), la société C a été mise en redressement judiciaire, M. W. étant nommé administrateur ; le 27 juillet 2006, ce dernier, ès qualités, a informé la société P., agent commercial de la société C, qu'il n'entendait pas poursuivre son contrat, en lui indiquant que cette décision était fondée à la fois sur l'option offerte par l'article L. 621-28 du code de commerce dans sa rédaction antérieure à la loi du 26 juillet 2005 de sauvegarde des entreprises, et sur ses fautes graves ; le 18 septembre 2006, la société C a fait l'objet d'un plan de redressement. Sur l'assignation de la société P., le contrat d'agence commerciale l'ayant liée à la société C a été résilié et les créances d'indemnités de préavis et de rupture, qui lui étaient dues en l'absence de faute grave retenue à son encontre, après leur déclaration, ont été fixées au passif du redressement judiciaire de la société C ; celle-ci a été absorbée par la société CI, qui a été mise, à son tour, en redressement judiciaire, puis a fait l'objet d'un plan de continuation ; la société P. a assigné les sociétés C et CI et les commissaires à l'exécution de leurs plans ainsi que les représentants

des créanciers, ès qualités, en paiement de commissions nées postérieurement à l'ouverture du redressement judiciaire de la société C et la société CI a formé une demande reconventionnelle en restitution de commissions indues correspondant à des créances antérieures à cette procédure collective qui n'avaient pas été déclarées.

Selon le second moyen du pourvoi, pris en ses première et deuxième branches, la société P. faisait grief à l'arrêt critiqué de l'avoir condamnée à payer à la société CI la somme en principal de 134 697,25 euros et d'avoir rejeté sa demande de restitution différée de cette somme alors, selon le moyen (i) que si, en application de l'article L. 134-6 du code de commerce, le fait générateur de la commission due à l'agent commercial se situe en principe au moment où le cocontractant se trouve lié au mandant, conformément à ce texte, lequel fixe le droit à commission « pour toute opération commerciale conclue pendant la durée du contrat d'agence », c'est sous la réserve d'une stipulation contraire du contrat d'agence commerciale l'article L. 134-6 étant supplétif ; (ii) et qu'il est interdit au juge de dénaturer les documents de la cause.

L'arrêt commenté écarte le grief en ces termes : « *Mais attendu que l'arrêt énonce qu'en vertu de l'article L. 134-6 du code de commerce, l'agent commercial ayant un droit à commission lorsque l'opération commerciale a été conclue grâce à son intervention, le fait générateur de sa créance de commissions se situe au moment où le cocontractant se trouve lié au mandant, de sorte qu'en application de l'article L. 621-43 du code de commerce, dans sa rédaction alors en vigueur, il doit déclarer ses créances de commissions, même non exigibles au jour de l'ouverture de la procédure collective du mandant dès lors que les ventes avaient été conclues antérieurement ; qu'ayant relevé par une interprétation de l'article 4-2 du contrat, rendue nécessaire en l'absence de disposition claire sur l'intention des parties de reporter le fait générateur de la créance de commissions à l'encaissement des factures, que cette stipulation, qui régissait, en réalité, l'exigibilité des commissions dues lors de l'exécution du mandat, ne dérogeait pas à l'article L. 134-6 du code de commerce, l'origine de la créance de commissions de la société P... se situait lors de la conclusion des ventes, la cour d'appel en a exactement déduit que, faute d'avoir été déclarée, la créance de l'agent relative aux commissions sur les ventes conclues avant l'ouverture du redressement judiciaire de la société C était éteinte, conformément à l'article L. 621-46 du code de commerce dans sa rédaction antérieure à la loi du 26 juillet 2005 de sauvegarde des entreprises* ».

Autrement, sauf stipulation contraire, l'origine de la créance de commissions de l'agent commercial se situe lors de la conclusion de ventes antérieures au jugement d'ouverture, de sorte qu'il convient de procéder à une déclaration de créance.

Cette décision, rendue sous l'empire de la législation antérieure à l'entrée en vigueur de la loi de sauvegarde des entreprises (C. com., art. L. 621-43), demeure d'actualité, la règle posée par ce texte figurant aujourd'hui à l'article L. 622-24 du code de commerce.

**A rapprocher : L'appréciation de la faute grave de l'agent commercial - CA Aix-en-Provence, 20 février 2014, RG n°12/02485**

**Le triptyque contractuel : Clause d'évolution, clause de perfectionnement, clause d'implication**  
Tour d'horizon

*Ce qu'il faut retenir :*

La « clause d'évolution » permet de faire évoluer le concept en imposant aux distributeurs les modifications décidées par la tête de réseau. La « clause de perfectionnement » permet de faire évoluer le concept en imposant aux distributeurs de faire remonter les bonnes pratiques à la tête de réseau. La « clause d'implication » est un gage d'efficacité en encourageant les distributeurs à s'impliquer davantage dans la gestion de leur point de vente. Ce triptyque contractuel est essentiel à la réussite et au développement pérenne de la tête de réseau.

*Pour approfondir :*

**Clause d'évolution :** La clause d'« évolution » tend à assurer l'uniformité des magasins (ou restaurants, points de vente, etc.) composant le réseau tandis que le distributeur est, pour sa part, assuré d'avoir accès aux améliorations et de disposer des mêmes avantages concurrentiels que les nouveaux entrants du réseau. La clause dite « évolution » est indispensable pour assurer le dynamisme du réseau qui passe, bien entendu, par la capacité d'adaptation de ses membres. La clause d'« évolution » organise les conditions dans lesquelles les distributeurs accèdent et appliquent les évolutions du concept, du savoir-faire et des signes distinctifs, postérieurement à la conclusion du contrat. La clause

doit prévoir que l'affilié se conformera aux évolutions mises au point par la tête de réseau et appliquera les améliorations des éléments attractifs de clientèle mis à sa disposition, tels que la nouvelle identité visuelle, en modifiant l'enseigne, la décoration intérieure du magasin, les stocks, mais aussi en adaptant les méthodes commerciales et les services proposés, notamment. Cette clause devra également prévoir les conditions dans lesquelles ces évolutions seront adoptées par le distributeur. Le plus souvent, un aménagement du magasin sera rendu nécessaire, une formation du personnel devra être assurée, ce qui implique des coûts. La clause pourra prévoir un plafond des dépenses qui devront être supportées par le distributeur pour s'adapter aux évolutions. La tête de réseau pourra, pour sa part, s'engager à offrir son concours financier pour la partie excédant le plafond fixé. Enfin, la clause pourra réserver la possibilité d'augmenter le montant des redevances par suite de l'évolution du savoir-faire (s'il y en a, sinon au moins du concept) et des signes distinctifs mis à disposition. Lorsque le concept et la marque évoluent, l'affilié n'est pas tenu de les adopter et donc d'apporter les modifications consécutives à son point de vente. En effet, la règle de la force obligatoire des conventions empêche la tête de réseau de modifier unilatéralement le contrat, ce d'autant qu'il s'agit des éléments essentiels du contrat de franchise (ou d'affiliation, de partenariat, etc.). Mieux vaut donc prévoir ces évolutions et les modalités de leur application.

**Clause de perfectionnement :** La tête de réseau qui n'est pas en contact direct avec la clientèle doit néanmoins tirer profit de l'expérience de ses affiliés (ou distributeurs selon le type de contrat) qui, du fait de l'exploitation quotidienne du concept, décèlent les failles et les améliorations potentielles que la clause leur impose de partager avec la tête de réseau. La clause de « perfectionnement » a encore pour effet de responsabiliser davantage l'affilié en l'incitant à une plus grande implication dans l'optimisation des éléments clés du réseau que sont le savoir-faire (en cas de contrat de franchise) et le concept. La clause de « perfectionnement » permet à la tête de réseau d'organiser une remontée d'informations sur les améliorations et failles potentielles des éléments attractifs de clientèle du réseau. La clause doit inciter l'affilié à faire part de ses observations sur les modifications du concept et du savoir-faire qui pourraient être apportées. La rédaction de la clause doit être telle qu'elle ne permette pas à l'affilié d'adopter spontanément les propositions qu'il aurait formulées ce qui, à notre sens, créerait une distorsion avec les standards du réseau.

De même, une rédaction habile permettra à la tête de réseau d'être assuré d'un retour des membres de son réseau sur les méthodes qui sont utilisées au quotidien, sans s'engager à tenir compte des propositions d'évolutions qui seraient formulées. La clause doit également indiquer que l'affilié ne peut prétendre à aucun droit sur les méthodes du réseau (sur le savoir-faire du réseau), précaution élémentaire s'il en est. La clause pourra également prévoir, pour stimuler les initiatives des affiliés, des avantages de toute nature. En tout état de cause, il est recommandé de prévoir la plus totale confidentialité et non-exploitation des informations ayant trait aux perfectionnements, que la tête de réseau les adopte ou non. Le solidarisme contractuel et la coopération des parties qui en découle ne permettent pas, pour autant, de mettre la charge de l'affilié une obligation de faire part à la tête de réseau des améliorations et failles éventuelles du concept. Aussi, la coopération entre les parties qui est le plus souvent prévue en termes généraux, doit trouver une manifestation précise et explicite dans une telle clause, pour inciter chaque affilié à une plus grande coopération, dans l'intérêt général du réseau.

**Clause d'implication :** La clause d'« implication » tire sa raison d'être de l'expérience qui montre que l'activité du distributeur s'améliore lorsque le dirigeant s'implique personnellement. La clause d'« implication » répond à la préoccupation de la tête de réseau qui sélectionne ses candidats eu égard à leur investissement personnel dans le projet : il est indéniable que la personnalité du dirigeant de la structure distributrice est tout autant déterminante. Cette clause est fortement recommandée pour certaines enseignes qui, plus que d'autres, nécessitent une implication physique du dirigeant dans son point de vente, seule garantie du succès de son entreprise. La clause d'« implication » garantit la tête de réseau que le dirigeant de la société distributrice s'impliquera personnellement dans la gestion de son point de vente. La clause doit tout d'abord constater l'engagement souscrit par le dirigeant (personne physique) de la société distributrice de consacrer tout son temps aux affaires sociales ; il s'agit là d'une obligation consentie par ce dirigeant de se consacrer exclusivement à l'activité de la société distributrice. La clause d'implication est fortement recommandée pour certaines enseignes qui, plus que d'autres, impliquent la présence effective du dirigeant dans son point de vente, garantie du succès de l'entreprise distributeur. En parallèle, la clause d'« implication » explicite que le contrat est conclu tant en considération de la personne

du distributeur que de celle du dirigeant de cette dernière, ce qui permet d'autant mieux de justifier d'une clause dite d'implication dans le contrat. Enfin, la clause devra mentionner clairement que la tête de réseau a accepté de contracter parce que le dirigeant de la société distributrice a indiqué qu'il comptait se réserver exclusivement à cette activité. Il est important que cette clause soit rédigée avec précaution : il ne faudrait pas que son existence constitue en effet un indice d'une immixtion de la tête de réseau dans la gestion du distributeur de son activité, comme désignant celui qui sera en charge de gérer le point de vente. L'indépendance du distributeur vis-à-vis de la tête de réseau emporte l'interdiction pour ce dernier de s'immiscer dans la gestion de son distributeur, au risque, sous certaines conditions, de voir le contrat requalifié en contrat de travail ou de lui voir appliquées les dispositions de l'article L.7321.1 et suivants du code du travail. La jurisprudence veille à ce que le distributeur, commerçant indépendant, exerce en toute autonomie et sanctionne l'immixtion du tête de réseau dans les affaires de ses distributeurs, par exemple en requalifiant le contrat de franchise en contrat de travail (CA Dijon, 23 avr. 2009, Juris-Data n°2009-376577 ; CA Caen, 27 fév. 2009, Juris-Data n°2009-378158), ou en appliquant les dispositions de l'article L.7322-1 du code du travail (Cass. soc., 25 mars 2009, n°07-41242 ; CA Agen, 9 déc. 2008, Juris-Data n°2008-006018 ; Cass. soc., 18 juin 2008, n°06-46478 à 06-46494).

**A rapprocher : Faire évoluer un contrat de franchise, les pièges à éviter**

## CONCURRENCE & CONSOMMATION

### La publicité en ligne sous la surveillance de l'Autorité de la concurrence

Adlc, avis n°2018-A-03 du 6 mars 2018

*Ce qu'il faut retenir :*

**L'Autorité de la concurrence soulève des préoccupations de concurrence concernant la publicité sur internet, et plus précisément l'exploitation des données issues de cette publicité.**

*Pour approfondir :*

Après une année d'enquête sur la **publicité** en ligne, devenue aujourd'hui le premier média publicitaire en France (devant la télévision), l'Autorité de la concurrence a rendu le 6 mars 2018 un avis particulièrement volumineux (125 pages) relatif à l'exploitation des données dans le secteur de la publicité sur internet, après avoir consulté les principaux acteurs du marché, et recueilli leurs observations.

L'Autorité y présente le marché protéiforme de la publicité en ligne, qui représente à ce jour plus de 4 milliards d'euros en France, avec une progression de 12% en 2017, ainsi que ses multiples acteurs. Selon l'Autorité de la concurrence, le marché de la publicité en ligne se distingue par plusieurs spécificités, parmi lesquelles figurent la place des internautes dans l'animation de la concurrence et l'importance de l'exploitation des données.

L'Autorité de la concurrence distingue la publicité dite « Search » liée aux recherches effectuées par les internautes (première source de revenus dans la publicité en ligne), de la publicité dite « display », à plus forte croissance, que l'Autorité de la concurrence définit comme recouvrant « toutes les formes de publicité affichée sur les écrans et non spécifiquement liée aux recherches » (ex : bannières, vidéos, publicité native, etc.). La publicité display se développe notamment par le biais des réseaux sociaux, de la publicité vidéo et du mobile.

L'Autorité de la concurrence procède à une description précise des types d'outils permettant la collecte des données des internautes, qui servent ensuite à programmer les publicités qui leurs sont adressées. Elle présente en particulier un encadré instructif sur les types de traceurs non logués (cookie first-party, tag, pixel de traçage, de conversion ou Javascript, etc.) utilisés pour les besoins de la publicité en ligne, avec leurs fonctionnalités propres.

Selon l'Autorité de la concurrence, le marché de la publicité en ligne dispose d'un équilibre concurrentiel fragile, lié notamment à la présence de deux acteurs globaux prédominants que sont Google (entreprise qui aurait généré seule environ la moitié des revenus du secteur de la publicité sur internet en 2016) et Facebook, qui tirent environ 90% de leurs revenus de la vente de services publicitaires.

Ces deux entités bénéficient de plusieurs avantages concurrentiels significatifs, tels que leur forte popularité auprès des internautes, une intégration verticale (par leur présence à la fois au stade de l'édition et de celui de l'intermédiation publicitaire), des capacités de ciblage publicitaires très performants, l'importance du volume et de la variété des données traitées et la taille des inventaires publicitaires mis à la disposition des annonceurs.

Si la situation prédominante de ces deux acteurs majeurs de l'internet n'est pas en tant que telle problématique, certaines entreprises se sont émues auprès de l'Autorité de la concurrence de pratiques, dont l'Autorité de la concurrence a confirmé qu'elles étaient susceptibles – si elles étaient établies – de constituer des pratiques anticoncurrentielles, en particulier de potentiels abus de position dominante.

Il s'agirait de :

- stratégies de couplage/ventes liées, de prix bas et d'exclusivité (relatifs notamment à l'association de plusieurs services d'intermédiation, ou encore la soumission de l'accès aux données à la souscription à certains services) ;
- utilisation par les acteurs d'effets de levier grâce à leur position prépondérante sur des marchés, pour développer des positions sur d'autres marchés (où ils ne sont pas en position dominante). Ces pratiques concerneraient les secteurs de l'audit média et des agences médias, ainsi que la fourniture de services publicitaires et de services d'exploitation de données aux annonceurs ;
- pratiques discriminatoires dans le secteur de l'intermédiation publicitaire, soit pour renforcer de manière artificielle la position dominante des acteurs, soit pour distordre le jeu de la concurrence en avantageant ou désavantageant de manière artificielle certains des acteurs du marché par rapport à d'autres ;
- freins à l'interopérabilité dans le secteur de l'intermédiation publicitaire. Ces pratiques pourraient alors être considérées comme des refus d'accès à une facilité essentielle, ou comme des discriminations, des absences de transparence ou encore des pratiques de couplage ;

- restrictions concernant les possibilités de collecter et d'accéder à certaines données (ex : refus opposé aux acteurs de services de télévision d'accéder aux données sur l'usage de leurs propres services ; opacité des informations fondées sur des bases strictement déclaratives). L'Autorité de la concurrence précise que ces restrictions peuvent être considérées comme anticoncurrentielles si les données concernées constituent une facilité essentielle ou si le refus est discriminatoire (constituant ainsi un abus de position dominante), ou encore sous l'angle de l'entente anticoncurrentielle ;
- problématiques rencontrées par certains acteurs relatives à la mesure d'audience et la certification de certaines entreprises par des organismes tiers.

En cas de situation de position dominante sur l'un des marchés pertinents définis par l'Autorité de la concurrence dans son avis (v. points 154 à 189 de l'avis), ces pratiques pourraient donc être poursuivies et sanctionnées.

Enfin, l'Autorité de la concurrence a appelé de ses vœux, à la fin de son avis, la mise en place d'un cadre législatif rééquilibrant les règles de transparence et favorisant une concurrence durable. En particulier, elle souligne la nécessité que les éditeurs et annonceurs puissent bénéficier d'un niveau de transparence élevé dans leurs relations avec les intermédiaires publicitaires et les plateformes de distribution de contenus, et que soit garantie l'absence d'asymétrie en matière de transparence et d'exploitation de données des individus.

Dans ce contexte, l'Autorité de la concurrence formule plusieurs observations sur la mise en œuvre du décret dit « Sapin » sur la transparence du 9 février 2017, ainsi que sur le projet de règlement européen sur la vie privée (proposition de règlement dit « ePrivacy » de la Commission européenne du 10 janvier 2017), qui vient compléter le dispositif mis en place par le RGPD de 2016. L'Autorité de la concurrence considère, s'agissant du projet de règlement ePrivacy, que par la protection des internautes qu'il instaure, notamment du fait d'un recueil du consentement de l'internaute au niveau du navigateur web et dans une logique d'opt-in, le règlement ePrivacy est susceptible de créer des distorsions de concurrence entre les acteurs de la publicité sur internet.

Cette distorsion s'exercerait en faveur des acteurs ayant mis en place des environnements logués et qui

obtiendraient le consentement de l'internaute lors de son inscription, ce qui favoriserait en pratique des acteurs puissants, disposant de la capacité de mise en œuvre de tels environnements.

**A rapprocher : Avis Adlc, n°18-A-03 du 6 mars 2018**

---

**Article L.442-6 du Code de commerce et compétence de la Cour d'appel de Paris**  
Cass. com., 21 mars 2018, n°16-28.412,  
Publié au bulletin

*Ce qu'il faut retenir :*

**La Cour de cassation vient préciser l'application dans le temps du revirement de jurisprudence (issu de trois arrêts rendus par la Chambre commerciale de la Cour de cassation le 29 mars 2017), selon lequel la Cour d'appel de Paris est compétente uniquement pour connaître des appels formés à l'encontre de décisions rendues par les juridictions de premier degré spécialement désignées. S'agissant des procédures engagées avant le revirement opéré en 2017, celles-ci restent soumises à l'application de l'ancienne jurisprudence.**

*Pour approfondir :*

La société T a été assignée par la société B en responsabilité contractuelle devant le Tribunal de grande instance de Nanterre ; la société T a alors formé une demande reconventionnelle sur le fondement de l'article L.442-6 du Code de commerce.

La société B a interjeté appel du jugement rendu en première instance devant la Cour d'appel de Versailles, laquelle a toutefois déclaré l'appel irrecevable.

La société B a donc interjeté appel devant la Cour d'appel de Paris et la société T a alors contesté la recevabilité de cet appel.

Le Conseiller de la mise en état de la Cour d'appel de Paris a cependant considéré que l'appel effectué par la société B devant la Cour d'appel de Paris était recevable.

La société T a alors formé un déféré à l'encontre de l'ordonnance rendue par le Conseiller de la mise en état, lequel a été rejeté. C'est dans ce contexte que la Cour de cassation a été saisie de la présente affaire.

La société T avance le fait que, en application des articles L.442-6, III et D.442-3 du Code de commerce, la Cour de Paris est compétente pour connaître des recours formés à l'encontre de décisions rendues par les juridictions de premier degré spécialement désignées, et il appartient en revanche aux autres cours d'appel, conformément à l'article R.311-3 du Code de l'organisation judiciaire, de connaître de tous les recours formés à l'encontre de décisions rendues par les juridictions de première instance non spécialement désignées, et ce, même si le Tribunal a statué à tort sur l'application de l'article L.442-6 du Code de commerce. De ce fait, selon la société T, la Cour d'appel de Paris, en considérant que l'appel formé devant elle à l'encontre du jugement rendu par le Tribunal de grande instance de Nanterre (faisant application de l'article L.442-6 du Code de commerce) est recevable, a excédé ses pouvoirs et violé les dispositions des articles L.442-6, III et D.442-3 du Code de commerce.

Pour rappel, l'article L.442-6, III du Code de commerce prévoit que : « *Les litiges relatifs à l'application du présent article sont attribués aux juridictions dont le siège et le ressort sont fixés par décret* » et l'article D.442-3 du même code précise : « *Pour l'application de l'article L.442-6, le siège et le ressort des juridictions commerciales compétentes en métropole et dans les départements d'outre-mer sont fixés conformément au tableau de l'annexe 4-2-1 du présent livre. La Cour d'appel compétente pour connaître des décisions rendues par ces juridictions est celle de Paris* ».

Quid lorsqu'une juridiction de première instance, non spécialisée, a rendu une décision en se prononçant sur l'article L.442-6 du Code de commerce, au mépris des dispositions susvisées : la Cour d'appel de Paris est-elle compétente pour connaître de l'appel interjeté à l'encontre d'une telle décision ?

**Par trois décisions du 29 mars 2017, la Cour de cassation (Cass. com. 29 mars 2017, n°15-24.241 et n°15-17.659, Publiés au Bulletin, et notre commentaire) a opéré un revirement et considéré que seuls les recours formés à l'encontre de décisions rendus par des juridictions de première instance spécialement désignées devaient être portés devant la Cour d'appel de Paris, et que tous les autres recours relevaient de la compétence des cours d'appel territorialement compétentes, conformément aux dispositions de l'article R.311-3 du Code de l'organisation judiciaire.**

La société T se fonde donc sur ce revirement pour appuyer sa position.

Par l'**arrêt commenté**, la Cour de cassation vient toutefois ici préciser l'application dans le temps de ce revirement de jurisprudence et considère que « *l'application, à la présente instance, de la règle issue du revirement de jurisprudence, qui conduirait à retenir l'irrecevabilité de l'appel formé devant la Cour d'appel de Paris, aboutirait à priver la société B, qui ne pouvait ni connaître, ni prévoir, à la date à laquelle elle a exercé son recours, la nouvelle règle jurisprudentielle limitant le pouvoir juridictionnel de la cour d'appel de Paris, d'un procès équitable, au sens de l'article 6, paragraphe 1, de la Convention de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales ; que la censure de l'arrêt n'est, dès lors, pas encourue* ».

La Cour de cassation applique ici le principe selon lequel ce revirement de jurisprudence n'est applicable que pour l'avenir.

**A rapprocher : Cass. com., 29 mars 2017, n°15-17.659, 15-24.241, 15-15.337**

---

**Rupture brutale des relations commerciales établies, faute et office du juge**  
Cass. com., 5 avr. 2018, n°16-19.923

*Ce qu'il faut retenir :*

**En cas de rupture brutale des relations commerciales établies, l'appréciation de la faute de nature à dispenser le préavis prévu à l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce relève de l'office du juge et de lui seul ; cette appréciation ne peut utilement être déterminée par le contrat rompu.**

*Pour approfondir :*

En l'espèce, selon l'arrêt attaqué, la société A (dont le gérant est M. X.) a conclu, le 1er octobre 2001, avec la société S un contrat de distribution assorti d'une clause d'exclusivité, prévoyant la réalisation d'un chiffre d'affaires annuel minimum dans le territoire concédé. Le 1er octobre 2010, la société S a mis un terme à cette relation commerciale, sans préavis, en invoquant la non-réalisation de cette clause d'objectif. C'est ainsi que se prévalant d'une relation commerciale établie depuis 1990, la société A et M. X... l'ont assignée en paiement de dommages-intérêts sur le fondement de l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce.

Pour rejeter la demande, l'arrêt critiqué relève qu'aux termes de l'article 8 du contrat, le distributeur s'engage à réaliser un certain montant de chiffre d'affaires et que, selon l'article 12, l'exécution du contrat peut être immédiatement suspendue en cas d'infraction grave et flagrante d'une clause contractuelle. Il retient par ailleurs que, selon les termes du contrat, le défaut de respect de l'article 8 peut être constitutif d'une faute grave, justifiant la résiliation immédiate sans préavis. Ayant constaté que le chiffre d'affaires réalisé par la société A en 2008, 2009 et 2010 était nettement en deçà des termes contractuels, il en déduit que la société S pouvait invoquer la faute grave de la société A pour rompre le contrat sans préavis.

L'arrêt critiqué est cassé en ces termes :

*« Qu'en se déterminant ainsi, sans préciser en quoi la non-réalisation, par la société A, de l'objectif de chiffre d'affaires prévu au contrat, était de nature à caractériser un manquement suffisamment grave de cette dernière à ses obligations, justifiant la rupture sans préavis de leur relation commerciale, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision ».*

Cet attendu suscite plusieurs remarques.

En premier lieu, la motivation de la décision adopte la première branche du troisième moyen, qui faisait valoir que « le juge doit statuer sur les qualifications débattues devant lui, sans être lié par les qualifications retenues par les parties » ; autrement dit, au cas d'espèce, les juges du fond auraient dû déterminer si le comportement de la société A pouvait être qualifié de grave, au regard de l'article L.442-6 I-5° du Code de commerce, sans pouvoir s'estimer liés par la qualification retenue à la convention. Ce faisant, en décidant le contraire, les juges du fond ont violé l'article L.442-6 I-5° du Code de commerce.

En second lieu, il n'est pas inutile de revenir sur le texte lui-même de l'article L.442-6 I-5° du Code de commerce, selon lequel « es dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure ». Les dispositions de ce texte étant d'ordre public, il est aisé de comprendre que la gravité de la faute justifiant la possibilité de résilier sans préavis doit relever de l'office du juge. Cette solution est classique (v. par exemple sur la notion de faute, CA Aix-en-Provence, 20 févr. 2014, RG n°12/02485).

**A rapprocher : CA Aix-en-Provence, 20 févr. 2014, RG n°12/02485, et notre commentaire sous LDR mars-avril 2014**

---

### Rupture brutale des relations commerciales établies et préjudice moral

Cass. com., 5 avr. 2018, n°16-26.568

*Ce qu'il faut retenir :*

**Un préjudice moral peut s'inférer du caractère brutal de la rupture d'une relation commerciale établie.**

*Pour approfondir :*

En l'espèce, la société A qui exploite une station-service dans une commune de Nouvelle-Calédonie, distribuait, de manière exclusive, depuis le 8 août 1973, le carburant de la société M, en qualité de revendeur détaillant. Le contrat de distribution de carburant initial, qui s'est renouvelé tacitement jusqu'au 12 août 2004, a ultérieurement été suivi de contrats successifs, d'une durée déterminée, tantôt reconduits tacitement, tantôt renouvelés par écrit, un dernier contrat d'une durée de quatre mois, étant signé le 30 juillet, lorsque par lettre du 17 novembre 2010 la société M a informé la société A de l'expiration du contrat au 22 novembre 2010 et a cessé toute livraison de carburant à compter de cette date.

S'estimant victime de la rupture brutale d'une relation commerciale établie, la société A a assigné la société M en réparation de son préjudice.

La société M, auteur du pourvoi, fait grief à l'arrêt de la condamner à payer à la société A une certaine somme en réparation du préjudice économique causé par la rupture, ainsi qu'une autre somme en réparation de son **préjudice moral** alors, selon le moyen :

- que la responsabilité encourue au titre de l'article 442-6-6° du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie (identique à l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce) est limitée au préjudice découlant directement de l'absence ou de l'insuffisance de préavis ;
- que seuls sont indemnisables les préjudices découlant de la brutalité de la rupture et non de la rupture elle-même, ainsi que le rappelle une jurisprudence désormais constante ;

- qu'en condamnant la société M, sur le fondement du texte précité, à titre de dommages et intérêts pour préjudice moral, la cour d'appel a violé, par fausse application, les dispositions de ce texte.

La Cour de cassation rejette le pourvoi en ces termes : « *Et attendu, d'autre part, qu'un préjudice moral peut s'inférer du caractère brutal de la rupture d'une relation commerciale établie ; que le moyen, qui postule le contraire, manque en droit* ».

**A rapprocher : CA Paris, 7 juin 2017, n°14/17158 ; CA Paris, 17 mai 2017, n°14/21631, et notre commentaire**

## PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE & NOUVELLES TECHNOLOGIES

### Protection de l'aménagement intérieur d'un point de vente

CA Douai, 5 avr. 2018, RG n°17/03809

*Ce qu'il faut retenir :*

**L'architecture intérieure d'un point de vente peut être jugée comme une œuvre objet de droit d'auteur à condition que l'originalité - condition sine qua non de la reconnaissance de droit d'auteur - soit démontrée. L'arrêt commenté revient sur cette condition.**

*Pour approfondir :*

L'affaire opposait l'ancien franchisé d'un réseau de salons de coiffure et le franchiseur en raison de la rupture unilatérale du contrat de franchise par le franchisé et les conséquences de sa sortie du réseau. En particulier, le franchiseur lui reprochait de ne pas avoir apporté de modifications dans l'aménagement de son point de vente lequel maintenait, à son sens, les caractéristiques d'un point de vente du réseau.

La demande du franchiseur consistait donc à faire juger que l'aménagement intérieur des salons de coiffure du réseau devait être considéré comme une œuvre architecturale protégée par le droit d'auteur en application de l'article L112-2 du code de la propriété intellectuelle et, en conséquence, que l'exploitation de cet aménagement (postérieurement à la cessation du

contrat de franchise) constituait un acte de contrefaçon. Le franchiseur sollicitait donc la cessation de ces agissements et la modification de l'aménagement intérieur du salon litigieux ainsi que l'allocation de dommages-intérêts pour réparer son préjudice (54.000 euros).

La Cour d'appel a recherché, en premier lieu, si l'aménagement intérieur pouvait être envisagée comme une œuvre donc objet de droit d'auteur. Les juges vont répondre positivement au terme d'un examen détaillé, au cours duquel ils relèvent que l'espace de vente est « *conçu comme une scène de théâtre, se dessinant en courbe, avec une segmentation en plusieurs espaces distincts dont les caractéristiques essentielles sont les suivantes : une entrée la plus vaste et la plus ouverte possible, un espace caisse avec une caisse proche du vestiaire et du mail, de forme courbe, avec à proximité un téléviseur (...), un espace vente, situé de l'autre côté de la caisse, sous forme de linéaire de distribution des produits à la vente, un corps de salon également conçu avec une courbe généreuse par juxtaposition des espaces de coiffage et des miroirs, un espace labo soit fermé conçu comme une tour, soit ouvert tel un bar à colorations, donnant à voir aux clients le travail de préparation, les bacs étant placés en rayonnement autour du labo, un espace shampoing en rayonnement autour du laboratoire, situé face à l'espace de coiffage, permettant une circulation totale entre les bacs à shampoing et maintenant le client en spectateur de la coiffure, un espace coiffure aménagé en fonction du bâti, avec des postes de coiffage, placé selon une courbe* ».

La Cour ajoute que sont associés à ces éléments « *selon les prescriptions du franchiseur, les formes douces du logo, reproduit en petites touches sur tous les éléments, la couleur rouge qui constitue la couleur caractéristiques de la marque se retrouve sur tous les accessoires et encore imposés : le stylisme des photos avec un cadrage spécifique des mannequins photographiés, la forme, les couleurs et le positionnement des meubles, les matériaux mis en œuvre, leurs textures, leurs couleurs, etc* ».

Tous ces éléments permettent à la Cour d'en conclure que « *les éléments pris dans leur ensemble révèlent un travail de création, un parti pris esthétique, empreint de la personnalité de l'auteur, qui n'est pas dicté par des contraintes fonctionnelles et donne au salon de coiffure, de type Shampoo, une physionomie propre, différente de celle des salons d'enseignes concurrentes, et donc protégeable comme œuvre de l'esprit* ».

La motivation de cette décision est particulièrement circonstanciée : cela tient au fait que l'originalité d'une œuvre doit être examinée au cas par cas, pour chaque type d'œuvre, les juges devant justifier de ce qui porte l'empreinte de la personnalité de l'auteur.

Dans un second temps, la Cour s'est attachée à rechercher si, l'ancien franchisé, avait commis les actes de contrefaçon qui lui étaient reprochés. La conclusion négative tient, probablement, de l'insuffisance des preuves rapportées : les juges soulignent ici que les procès-verbaux d'huissier qui lui sont soumis comportent des photographies prises de l'extérieur et « ... à travers une vitrine aux effets réfléchissants, ne lui permettent toujours pas d'apprécier, dans les locaux incriminés, la présence de la combinaison d'éléments caractérisant l'originalité de l'agencement et de la décoration intérieure de l'espace ». Le franchiseur aurait probablement dû obtenir, avant d'engager son action, l'autorisation d'accéder à l'intérieur du point de vente pour faire procéder aux constatations utiles.

**A rapprocher : Article L.112-2 du code de la propriété intellectuelle**

**Conformité des marques à l'ordre public**  
TPIUE, 15 mars 2018, aff.T-1/17

*Ce qu'il faut retenir :*

**La conformité à l'ordre public et aux bonnes mœurs est une condition de validité des marques. La marque « La Mafia se sienta à la mesa » est donc annulée compte tenu de la mention du nom de l'organisation criminelle.**

*Pour approfondir :*

La conformité à l'ordre public du signe choisi comme marque est une condition de validité tant en France qu'au niveau européen. La rareté des décisions ayant à se prononcer sur ce sujet confère un intérêt tout particulier à cette décision.

L'affaire portait sur une marque communautaire semi-figurative représentant une rose sur fond noir et le texte « *La Mafia se sienta a la mesa* » pour désigner des produits et services relevant des classes 25, 35, et 43.

Une demande de nullité avait été formée par la République italienne à l'encontre de cette marque aux

motifs de la violation de l'article 7.1 f) du Règlement n°207/2009 du 29 février 2009, ainsi rédigé : « *Sont refusés à l'enregistrement (...) les marques qui sont contraires à l'ordre public ou aux bonnes mœurs* ».

Le Tribunal va confirmer la nullité de cette marque.

Une partie de la décision s'attache à définir le public qui doit être pris en référence. Le point 28 de la décision est sur ce point particulièrement éclairant : « *Il doit également être rappelé que le public pertinent situé sur le territoire de l'Union est, par définition, situé sur le territoire d'un État membre et que les signes susceptibles d'être perçus comme contraires à l'ordre public ou aux bonnes mœurs ne sont pas les mêmes dans tous les États membres, notamment pour des raisons linguistiques, historiques, sociales ou culturelles* » et 29 : « *Il s'ensuit que, pour l'application du motif absolu de refus prévu à l'article 7, paragraphe 1, sous f), du règlement n° 207/2009, il convient de prendre en considération aussi bien les circonstances communes à l'ensemble des États membres de l'Union que les circonstances particulières à des États membres pris individuellement qui sont susceptibles d'influencer la perception du public pertinent situé sur le territoire de ces États* ».

Le Tribunal détermine ensuite l'élément dominant de la marque et juge à cet égard que la dénomination « la mafia » occupe la position centrale. Puis, pour conclure au fait que l'enregistrement d'un signe comportant cette dénomination est contraire à l'ordre public, le Tribunal considère que ce signe est : « *mondialement compris comme renvoyant à une organisation criminelle ayant ses origines en Italie et dont les activités se sont étendues à d'autres États (...)* », « *... que cette organisation criminelle a recours à l'intimidation, à la violence physique et au meurtre afin de mener à bien ses activités, qui incluent notamment le trafic illicite de drogues, le trafic illicite d'armes, le blanchiment d'argent et la corruption* » et « *que de telles activités criminelles violent les valeurs mêmes sur lesquelles l'Union est fondée, en particulier les valeurs de respect de la dignité humaine et de liberté* ».

Aussi, la marque contestée, envisagée dans son ensemble :

- renvoie à une organisation criminelle, donne une image globalement positive de cette organisation et, ainsi, banalise les atteintes graves portées par ladite organisation aux valeurs fondamentales de l'Union,

- est ainsi de nature à choquer ou à offenser non seulement les victimes de cette organisation criminelle et leurs familles, mais également toute personne qui, sur le territoire de l'Union, est mise en présence de ladite marque et possède des seuils moyens de sensibilité et de tolérance.

La marque « La mafia se sienta à la mesa » est donc jugée contraire à l'ordre public, au sens de l'article 7, paragraphe 1, sous f), du règlement n° 207/2009, et déclarée nulle

**A rapprocher :** Règlement (CE) n°207/2009 du 29 février 2009 sur la marque communautaire (devenue Règlement (UE) n°2017/1001 du 14 juin 2017)

**La mise en conformité avec le RGPD des PME**  
Guide de la CNIL et de Bpifrance du 17 avril 2018

*Ce qu'il faut retenir :*

**A moins d'un mois avant l'entrée en application du RGPD, de nombreuses entreprises n'ont pas encore entamé leurs démarches de mises en conformité. Si ce texte n'est pas inédit en tout point, ce sont les sanctions qu'il introduit qui sont révolutionnaires. Consciente des difficultés que peuvent rencontrer les entreprises dans leurs démarches, la CNIL a édité une méthodologie présentée en six étapes leur permettant d'appréhender concrètement les actions de mise en conformité à mettre en place. Malgré tout, les PME qui ne disposent ni d'un budget dédié pour une mise en conformité dans les meilleures conditions, ni de moyens humains adéquats n'ont su comment mettre en application la méthodologie de la CNIL. La Commission a alors voulu tenir compte des particularités de ces structures en adoptant un guide, rédigé en partenariat avec Bpifrance, dédié aux PME. Ce guide était ainsi très attendu.**

*Pour approfondir :*

### **1. Présentation du guide : une compréhension du texte facilitée et des avantages motivant**

Le guide de la CNIL et de Bpifrance propose tout d'abord une présentation du règlement dans termes simplifiés et vulgarisés. Cela a pour mérite de favoriser la compréhension du texte par des personnes non initiées.

Il présente également les avantages de la mise en conformité pour les entreprises. Ainsi, les rédacteurs mettent en avant le fait que l'arrivée du règlement européen est une occasion de construire une relation de confiance avec les clients et d'améliorer son image de marque.

En étant transparent sur les activités de l'entreprise et en garantissant le respect des droits des personnes concernées, la relation entre un responsable de traitement et une personne concernée est ainsi plus fluide et rassurante.

La constitution d'un fichier de clients et prospect à jour permet également de gagner en efficacité et en productivité souligne la CNIL et Bpifrance.

Cela a aussi pour avantage d'éviter de conserver des données périmées ou inutiles, demandant des moyens techniques et humains de plus en plus importants pour gérer cette accumulation d'informations.

Le respect des principes du RGPD permet ainsi de réduire les coûts liés à la gestion des données et d'optimiser les investissements des entreprises.

La sécurité des données est également un point essentiel qui permet à toute entreprise de se développer sereinement.

En matière de sous-traitance, les donneurs d'ordre rechercheront avant tout des prestataires en conformité avec le règlement. La mise en conformité offre donc un avantage concurrentiel d'importance pour les prestataires qui respectent le texte.

Enfin, le guide rappelle que l'introduction de nouveaux concepts par le RGPD peut être une véritable opportunité pour les entreprises de créer de nouveaux services et produits susceptibles de motiver la décision d'achat.

### **2. Les actions à mener pour la mise en conformité**

La CNIL et Bpifrance présentent une nouvelle méthodologie adaptée aux PME, non plus en 6 étapes mais en 4 étapes.

Deux étapes sont donc supprimées, ce qui simplifie la méthodologie pour ces entreprises modestes. En premier lieu, la CNIL présente l'obligation de tenir un registre des traitements.

Pour ce faire, il est recommandé de recenser les activités principales et d'en identifier les principales caractéristiques que sont la finalité, les catégories de données, les destinataires des données et leur durée de conservation.

En second lieu, il est recommandé aux entreprises de procéder à un tri de leurs données. Il s'agit ici de respecter les principes de minimisation, de définir les habilitations des membres du personnel, de fixer une durée de conservation, de s'interroger sur la pertinence des données et de détecter l'existence de données sensibles.

Pour la troisième étape des actions à suivre, l'autorité de contrôle rappelle l'importance de respecter les droits des personnes concernées, en intégrant les mentions d'information et en prévoyant un processus pour recevoir les demandes des dites personnes.

Enfin, le guide rappelle qu'il est essentiel de sécuriser les données à l'aide de mesures techniques et organisationnelles appropriées.

La désignation du délégué à la protection des données (DPO) ainsi que les obligations tenant à la documentation de sa conformité ne semblent donc plus au programme des étapes à suivre par les PME.

En effet, le délégué à la protection des données est un des grands absents de ce guide. Il n'est mentionné que de façon anecdotique, en précisant les critères de sa désignation. Cette référence, bien que succincte, rappelle donc que la désignation d'un DPO n'est pas à exclure pour les PME.

Nous ne pouvons que regretter le fait que le guide n'oriente pas les PME face aux problématiques qu'elles peuvent rencontrer pour une telle désignation.

En effet, ces entreprises ne disposent généralement pas des ressources financières suffisantes pour faire appel à un DPO externalisé, dont les tarifs sont souvent élevés. Quand bien même les entreprises choisiraient de désigner un DPO en interne, elles ne sauraient pas qui désigner sans encourir un risque de conflit d'intérêt. Certaines PME n'ont parfois même aucun salarié qui pourrait endosser ce rôle. Sur ce point, le guide n'apporte aucune réponse.

En outre, l'étape consacrée aux mesures de sécurité est insuffisante. La CNIL et Bpifrance ne voient le problème que sous l'angle du responsable du traitement, risquant d'occulter les nombreuses PME agissant comme sous-

traitants, et se contentent principalement d'ériger en premier réflexe de sécurité le principe de minimisation des données. La réalité est pourtant bien plus exigeante. Les PME ne disposent pas d'autant de moyens de se mettre à niveau que les entreprises plus importantes.

Enfin, il aurait été souhaitable que le guide propose des instruments spécifiques à destination des PME, tels que des modèles de mentions d'information adaptés aux PME ou encore un registre pré-rempli avec les traitements les plus communs.

Pour autant, la CNIL reste un bon partenaire dans ses démarches de mise en conformité et de nombreux modèles et guides généraux sont présents sur son site internet.

#### **A rapprocher : Guide pratique de sensibilisation au RGPD pour les PME de la CNIL et BPI France**

---

#### **Suppression d'une fiche Google My Business** TGI Paris, Ord. Réf., 6 avr. 2018

*Ce qu'il faut retenir :*

**Un traitement de données à caractère personnel concernant une personne physique et répondant à des fins de prospection, malgré l'opposition de cette personne, est constitutif d'une infraction pénale.**

*Pour approfondir :*

En effectuant une saisie de son nom et de son prénom sur le moteur de recherche Google.fr, un chirurgien-dentiste a pu prendre connaissance de l'existence d'une fiche *Google My Business* relative à son activité professionnelle, indiquant ses coordonnées et horaires d'ouverture ainsi que des avis d'internautes.

L'existence de cette fiche, outre la présentation de l'activité du chirurgien, impliquait notamment l'envoi par Google de courriels à des fins de prospection commerciale.

Le professionnel a alors formalisé une demande de suppression de cette fiche auprès de Google France et Google Inc.

Google ayant refusé de faire droit à sa demande, le professionnel l'a assigné devant le Tribunal de Grande Instance de Paris, aux fins de faire supprimer la fiche litigieuse et 3 avis qu'il considère comme ayant un caractère manifestement illicite.

L'action du professionnel était fondée sur les dispositions de la loi du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, (ci-après *loi informatique et libertés*) laquelle prévoit que seul un responsable de traitement (à savoir celui qui détermine les finalités et moyens de traitement), ne répond aux manquements aux dispositions de cette loi et ne peut engager sa responsabilité.

Dans la mesure où les conditions d'utilisation de Google précisent que « *les services sont fournis par la société Google LLC, sise au 1600 Amphitheatre Parkway, Mountain View, CA 94043, Etats-Unis* » et que la fiche « *nous contacter* » mentionne cette même adresse du siège social de Google Inc., (désormais Google LLC), le tribunal a considéré aucune preuve ne permettait d'établir l'intervention et la responsabilité de la société Google France dans ce traitement de données. Dès lors, le tribunal a prononcé la mise hors de cause de la société Google France.

La société Google LLC a alors tenté de soustraire le traitement de données réalisé via les fiches *Google My Business* aux dispositions de la loi informatique et libertés en soutenant que la notion de donnée à caractère personnel, tel qu'elle est appréhendée par la loi, était restreinte aux seules informations relatives à la vie privée. Partant, Google LLC a considéré que la demande du professionnel, dès lors qu'elle était relative à un traitement de données d'ordre professionnel échappé à la loi informatique et libertés.

Le tribunal a retenu une lecture de la notion de donnée personnelle stricte et fidèle à la loi. Ainsi, le TGI a pu rappeler que la notion couvrait tous les éléments permettant d'identifier une personne physique et que « *la circonstance que de telles données soient relatives, comme en l'espèce, à l'activité professionnelle de la personne en question est donc sans incidence sur cette qualification, dès lors qu'elle est désignée ou rendue identifiable* ».

En considération des articles 226-18-1 et 226-24 du Code pénal – lesquels prévoit que le fait de procéder à

un traitement de données à caractère personnel malgré l'opposition de la personne concernée, lorsque ce traitement répond à des fins de prospection est passible d'emprisonnement, d'amendes ainsi que des peines prévues par les 2° à 5° et 7° à 9° de l'article 131-39.

En l'espèce, le TGI a considéré que le traitement des données du chirurgien dans le cadre de sa fiche professionnelle constituait un trouble manifestement illicite qu'il y a lieu de faire cesser, dans la mesure où s'il avait bien accepté l'existence de sa fiche après sa création, il en a par la suite demandé la suppression.

La suppression de la fiche du chirurgien a donc été ordonnée par le TGI sous astreinte de 1000 euros par jour de retard. La société Google LLC. A également été condamnée à verser au demandeur une somme de 3.500 euros en application des dispositions de l'article 700 du Code de procédure civile.

**A rapprocher : Article 2 Loi du 6 janvier 1978 ; Article 226-18-1 et 226-24 du Code pénal**

---

**L'article 82 du RGPD relatif à la responsabilité du responsable de traitement et du sous-traitant**  
TGI Paris, Ord. Réf., 6 avr. 2018

*Ce qu'il faut retenir :*

**L'article 23 de la Directive 95/46/CE sur la protection des données personnelles (abrogé par le RGPD) prévoyait le droit d'obtenir du responsable du traitement – et de lui seul – la réparation du préjudice subi par toute personne du fait d'un traitement illicite ou de toute action incompatible avec les dispositions nationales prises en application de cette Directive. En droit français, aucune disposition spécifique n'avait été insérée dans la LIL, de sorte que le droit commun était seul applicable. L'article 82 du RGPD confirme le principe du droit à réparation issu de la Directive 95/46/CE (non transposée en droit français) et le précise en 6 paragraphes, fixant ainsi les principes directeurs gouvernant désormais la réparation du préjudice subi par toute personne résultant d'une violation du Règlement.**

Pour approfondir :

**Article 82, §.1 du RGPD :**

**Texte :** « Toute personne ayant subi un dommage matériel ou moral du fait d'une violation du présent règlement a le droit d'obtenir du responsable du traitement ou du sous-traitant réparation du préjudice subi ».

**Commentaire :** Pour ce qui concerne la nature du dommage subi, le texte « ratisse large » en visant tout « dommage matériel ou moral ». La Directive 95/46/CE visait le seul dommage. Le fait que le « dommage matériel ou moral » ouvre droit à réparation va sans dire, mais va sans doute mieux en le disant. Pour ce qui concerne l'auteur du dommage, il est précisé que la réparation peut être obtenue du « responsable du traitement » **ou** – et c'est là une nouveauté – du « sous-traitant ». Le §.1 vise la conjonction de coordination « ou », mais il faut lire « et/ou » ainsi que cela ressort de la lecture des paragraphes suivants.

**Article 82, §.2 du RGPD :**

**Texte :** « Tout responsable du traitement ayant participé au traitement est responsable du dommage causé par le traitement qui constitue une violation du présent règlement. Un sous-traitant n'est tenu pour responsable du dommage causé par le traitement que s'il n'a pas respecté les obligations prévues par le présent règlement qui incombent spécifiquement aux sous-traitants ou qu'il a agi en-dehors des instructions licites du responsable du traitement ou contrairement à celles-ci ».

**Commentaire :** Le critère de mise en œuvre de la responsabilité propre au responsable du traitement est sa « participation » au « traitement ». Le terme de « traitement », lui, est défini (très largement) à l'article 4 du Règlement : « toute opération ou tout ensemble d'opérations effectuées ou non à l'aide de procédés automatisés et appliquées à des données ou des ensembles de données à caractère personnel, telles que la collecte, l'enregistrement, l'organisation, la structuration, la conservation, l'adaptation ou la modification, l'extraction, la consultation, l'utilisation, la communication par transmission, la diffusion ou toute autre forme de mise à disposition, le rapprochement ou l'interconnexion, la limitation, l'effacement ou la destruction ». Il semble difficile de faire plus large. Le terme de « participation » n'est en revanche pas défini, pas plus qu'est définie la nature

même de cette participation. L'action de « participer » revient à « prendre part », ce qui incite à retenir une acception large de la notion. Il paraît d'ailleurs raisonnable de considérer que cette « participation » se traduise par la réalisation d'un acte matériel accompli soit par le responsable du traitement lui-même (participation directe), soit par le sous-traitant, sur instruction du responsable du traitement (participation indirecte). C'est dire que le critère de mise en œuvre de la responsabilité propre au responsable du traitement présente un caractère « quasi-automatique ».

Le critère de mise en œuvre de la responsabilité propre au sous-traitant est tout autre. Tout d'abord, dans l'esprit du texte, et au contraire de ce qui vient d'être indiqué à propos du responsable du traitement, cette responsabilité ne présente aucun caractère d'automatisme, ainsi que le souligne la formulation du texte : « Un sous-traitant n'est tenu pour responsable du dommage causé par le traitement que (...) ». Ensuite, le texte énonce deux cas, présentés comme ayant un caractère « limitatif », dont le point commun est l'existence d'une violation par le sous-traitant, la première au Règlement (« s'il n'a pas respecté les obligations prévues par le présent règlement qui incombent spécifiquement aux sous-traitants »), la seconde au regard des instructions du responsable du traitement (« s'il a agi en-dehors des instructions licites du responsable du traitement ou contrairement à celles-ci »). On entrevoit ici l'importance que revêt le contrat conclu entre le responsable du traitement et le sous-traitant au regard des conditions de mise en œuvre de la responsabilité propre au sous-traitant.

**Article 82, §.3 du RGPD :**

**Texte :** « Un responsable du traitement ou un sous-traitant est exonéré de responsabilité, au titre du paragraphe 2, s'il prouve que le fait qui a provoqué le dommage ne lui est nullement imputable ».

**Commentaire :** Ce texte énonce un principe d'exonération applicable au bénéfice des deux acteurs (responsable du traitement et sous-traitant), chacun en ce qui les concerne ; ce faisant, ce texte rappelle une évidence : la responsabilité du responsable du traitement ou du sous-traitant nécessite l'imputabilité personnelle d'un fait ayant provoqué le dommage. Il suffit donc que le fait qui a provoqué le dommage ne leur soit pas imputable. Toutefois, le texte fait peser sur chacun d'eux l'obligation de prouver l'absence d'imputabilité personnelle du fait ayant provoqué le dommage.

On entrevoit encore ici l'importance que le contrat conclu entre le responsable du traitement et le sous-traitant aura pour permettre à ces acteurs de rapporter la preuve qui leur incombe au titre du §.3.

**Article 82, §.4 du RGPD :**

**Texte :** « Lorsque plusieurs responsables du traitement ou sous-traitants ou lorsque, à la fois, un responsable du traitement et un sous-traitant participent au même traitement et, lorsque, au titre des paragraphes 2 et 3, ils sont responsables d'un dommage causé par le traitement, chacun des responsables du traitement ou des sous-traitants est tenu responsable du dommage dans sa totalité afin de garantir à la personne concernée une réparation effective ».

**Commentaire :** Ce texte institue un principe de responsabilité solidaire du (ou des) responsable(s) du traitement et/ou du (ou des) sous-traitant(s) intervenant dans le même traitement. Toutefois, cette solidarité n'a rien d'automatique ; elle implique que le(s) responsable(s) du traitement et/ou sous-traitant(s) qui participent au même traitement puissent chacun être tenus responsables d'un dommage causé par le traitement en vertu des § 2 et 3. Dans ce cas, chacun d'eux – le(s) responsable(s) du traitement et/ou le(s) sous-traitant(s) – est alors tenu responsable du dommage dans sa totalité, afin de mieux garantir une compensation effective à la victime.

**Article 82, §.5 du RGPD :**

**Texte :** « Lorsqu'un responsable du traitement ou un sous-traitant a, conformément au paragraphe 4, réparé totalement le dommage subi, il est en droit de réclamer auprès des autres responsables du traitement ou sous-traitants ayant participé au même traitement la part de la réparation correspondant à leur part de responsabilité dans le dommage, conformément aux conditions fixées au paragraphe 2 ».

**Commentaire :** A la différence des quatre premiers paragraphes, ce texte concerne les rapports entre le responsable du traitement et le sous-traitant, en envisageant la possibilité d'une action récursoire,

corolaire du principe de solidarité institué au paragraphe 4. Ici encore, le contrat conclu entre le responsable du traitement et le sous-traitant pourra aménager les conditions de cette action récursoire.

**Article 82, §.6 du RGPD :**

**Texte :** « Les actions judiciaires engagées pour exercer le droit à obtenir réparation sont intentées devant les juridictions compétentes en vertu du droit de l'État membre visé à l'article 79, paragraphe 2 ».

**Commentaire :** Toute personne concernée a droit à un recours juridictionnel effectif si elle considère que les droits que lui confère le Règlement ont été violés du fait d'un traitement de ses données à caractère personnel effectué en violation du Règlement. Le choix de la juridiction compétente est large car les critères de sa détermination sont alternatifs. En effet, l'article 79, §. 2 retient tout d'abord que « Toute action contre un responsable du traitement ou un sous-traitant est intentée devant les juridictions de l'État membre dans lequel le responsable du traitement ou le sous-traitant dispose d'un établissement ». Puis, l'article 79, §. 2 retient ensuite qu' « une telle action peut **aussi** être intentée devant les juridictions de l'État membre dans lequel la personne concernée a sa résidence habituelle, sauf si le responsable du traitement ou le sous-traitant est une autorité publique d'un État membre agissant dans l'exercice de ses prérogatives de puissance publique ».

Toute personne concernée a le droit d'introduire une réclamation auprès d'une autorité de contrôle, en particulier dans l'État membre dans lequel se trouve sa résidence habituelle, son lieu de travail ou le lieu où la violation aurait été commise, si elle considère que le traitement de données à caractère personnel la concernant constitue une violation du présent règlement (Règlement, article 77), ce qui conduit à envisager l'article 83 du Règlement, relatif aux conditions de mise en œuvre des amendes administratives.

**A rapprocher : Article 23 de la Directive 95/46/CE sur la protection des données personnelles**

## IMMOBILIER – CONSTRUCTION URBANISME

### Précisions et régularisation d'un projet par un permis modificatif

CE, 7 mars 2018, n°404079, Publié au recueil Lebon

*Ce qu'il faut retenir :*

**Par un arrêt en date du 7 mars 2018, publié au Recueil Lebon, le Conseil d'Etat a apporté plusieurs précisions importantes :**

- **D'abord, le recours contentieux introduit contre le rejet d'un recours gracieux doit être considéré, par le Juge administratif, comme un recours exercé à l'encontre de la décision originelle ;**
- **Ensuite, le Conseil d'Etat prend le parti d'élargir l'effet de régularisation en permis de construire modificatif, en permettant à l'autorisation initiale de bénéficier d'une évolution favorable du document d'urbanisme ;**
- **Enfin, la Haute juridiction administrative consacre l'irrecevabilité d'un moyen tiré de la violation du Code de commerce contre un permis de construire modificatif.**

*Pour approfondir :*

Le 30 septembre 2015, le maire de la commune de Wissembourg a délivré un permis de construire valant autorisation d'exploitation commerciale à la SNC LIDL. Le 4 décembre 2015, à la suite de cette délivrance, Madame B... A... a effectué un recours gracieux auprès du maire qui a fait l'objet d'un rejet par courrier en date du 15 décembre 2015. La requérante décide alors de contester ce rejet en saisissant la Cour administrative d'appel compétente en vertu des dispositions de l'article L.600-10 du Code de l'urbanisme. La Cour administrative d'appel de Nancy a annulé ce rejet estimant que l'implantation du commerce dont la réalisation était contestée, méconnaissait la destination de l'emplacement réservé institué sur son terrain d'assiette. En revanche, elle déclare irrecevable les conclusions dirigées contre l'autorisation d'urbanisme elle-même, puisqu'elles ont été formulées après l'expiration du délai de recours.

Par ailleurs, la Cour administrative d'appel rejette les conclusions aux fins d'annulation du permis de construire modificatif qui avait été délivré à la suite de la modification du document d'urbanisme et donc de la suppression de l'emplacement réservé, et qui avait fait l'objet d'un recours introduit parallèlement.

Par la décision ici commentée, le Conseil d'Etat a cassé les arrêts de la Cour administrative d'appel pour ne pas avoir tenu compte du lien existant entre le rejet du recours gracieux et le permis de construire initial.

En premier lieu, d'un point de vue contentieux, le Conseil d'Etat est venu préciser l'office du Juge administratif lorsque celui-ci est saisi d'une demande d'annulation du rejet d'un recours gracieux. Ainsi, le Juge administratif doit considérer qu'un recours contentieux introduit consécutivement au rejet d'un recours gracieux qui n'avait d'autre objet que d'inviter l'auteur de l'acte litigieux à reconsidérer sa position, est dirigé non seulement contre le rejet du recours gracieux mais également contre la décision initiale. Aussi la Cour administrative d'appel ne pouvait considérer être uniquement saisie de conclusions visant à l'annulation du rejet du recours gracieux.

En deuxième lieu, d'un point de vue opérationnel, le Conseil d'Etat a posé le principe selon lequel lorsqu'une autorisation d'urbanisme est délivrée en méconnaissance des règles d'urbanisme, l'illégalité qui en résulte peut faire l'objet d'une régularisation par l'obtention d'un permis de construire modificatif.

Il est néanmoins impératif que cette autorisation modificative respecte les règles de fond applicables au projet, réponde aux exigences de forme et soit précédée de l'exécution régulière de l'ensemble des formalités procédurales.

La Haute juridiction a également précisé que l'autorisation initiale peut être régularisée par un permis modificatif si le document d'urbanisme a entretemps été modifié et considère que dans un tel cas, les irrégularités du permis initial, régularisées par le permis modificatif, ne peuvent plus être utilement invoquées à l'appui d'un recours contentieux.

Au cas présent, la suppression de l'emplacement réservé induite par la modification du PLUI et la délivrance postérieure d'un permis de construire modificatif, régularisait l'illégalité qui entachait le permis de construire initial. Le Conseil d'Etat élargit donc les possibilités de régulariser une autorisation initiale viciée.

Enfin, en troisième lieu, le Conseil d'Etat a rappelé que les dispositions du Code de commerce, d'une part, et du Code de l'urbanisme, d'autre part, devaient être considérées comme indépendantes. Aussi a-t-il rejeté un moyen tiré de l'absence de consultation de la Commission départementale d'aménagement commercial dans le cadre de l'instruction préalable à la délivrance du permis de construire modificatif, considérant que le permis de construire modificatif n'était qu'une simple autorisation de construire.

**A rapprocher : Conseil d'Etat, 2 févr. 2004, n°238315**

**Bail commercial : la nullité de la location-gérance prive le preneur du droit au renouvellement**  
Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 22 mars 2018, n°17-15.830,  
Publié au bulletin

*Ce qu'il faut retenir :*

**Le contrat de location-gérance conclu en violation de l'obligation du preneur d'exploiter personnellement son fonds de commerce pendant au moins deux ans prévue à l'article L.144-3 du Code de commerce est atteint de nullité absolue. Et cette nullité entraîne à l'égard des contractants la déchéance des droits qu'ils pourraient tenir au titre du renouvellement des baux notamment des baux commerciaux (article L.144-10 du Code de commerce).**

*Pour approfondir :*

En l'espèce, une société a pris à bail des locaux commerciaux le 1<sup>er</sup> avril 2004 et acquis un fonds de commerce le 12 avril 2005 qu'elle a mis en location-gérance le 20 mars 2006, soit un peu moins deux ans suivant la prise d'effet du bail.

En mai 2012, le bailleur délivre un congé au preneur avec refus de renouvellement du bail commercial sans indemnité d'éviction à raison du non-respect du délai de deux ans d'exploitation personnelle avant la mise en location-gérance. Le locataire, se voyant refuser le renouvellement de son bail et privé d'indemnité d'éviction, a assigné le bailleur en contestation du congé.

La Cour d'appel de Pau, par un arrêt du 10 janvier 2017, a fait droit à sa demande considérant que le fait pour un preneur de donner son fonds de commerce en location-gérance sans l'avoir préalablement personnellement exploité pendant au moins deux ans conformément à l'article L.144-3 du Code de commerce peut, certes, entraîner la nullité du contrat de location-gérance, mais ne constitue pas pour autant un motif grave et légitime privatif d'indemnité d'éviction et ce, dans la mesure où le bailleur n'était pas intervenu à l'acte et ne prouve pas le préjudice subi par lui.

La Cour de cassation casse et annule l'arrêt d'appel.

La Cour de cassation rappelle que le contrat de location-gérance en question est atteint de nullité en l'espèce à raison du défaut d'exploitation personnelle du fonds de commerce pendant deux ans et que cette nullité est absolue, laquelle pourrait donc être invoquée par toute personne y ayant un intérêt.

Mais c'est à raison des dispositions expresses du Code de commerce (article L.144-10) que la Cour de cassation retient que la nullité du contrat de location-gérance entraîne à l'égard des contractants la déchéance des droits qu'ils pourraient éventuellement tenir des dispositions du statut des baux commerciaux en ce qui concerne leur renouvellement.

Le bailleur est donc fondé à motiver son refus de renouvellement sans indemnité d'éviction au motif que le preneur n'a pas respecté les dispositions régissant la location-gérance.

Enfin, pour rappel, le refus de renouvellement peut être fondé à raison d'un motif tenant à la violation de règles contractuelles, statutaires ou extracontractuelles sous réserve toutefois de justifier de la gravité des motifs invoqués ; la gravité faisant l'objet d'une appréciation souveraine des juges du fond.

**A rapprocher : Articles L.144-1 et suivants du Code de commerce ; Article L.145-8 du Code de commerce**

**Plafonnement du loyer déplafonné : qui définit les modalités de l'échéancier ?**

Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 9 mars 2018, n°17-70.040,  
Publié au bulletin

*Ce qu'il faut retenir :*

**Il n'entre pas dans l'office du juge des loyers commerciaux d'arrêter l'échéancier des loyers qui seront exigibles durant la période au cours de laquelle s'applique l'étalement de la hausse du loyer instauré par l'article L.145-34 du Code de commerce. Cet étalement de l'augmentation du loyer plafonné prévu doit s'opérer chaque année par une majoration non modulable de 10 % du loyer de l'année précédente.**

*Pour approfondir :*

Aux termes du dernier alinéa de l'article L.145-34 du Code de commerce, « en cas de modification notable des éléments mentionnés aux 1° à 4° de l'article L.145-33, ou s'il est fait exception aux règles du plafonnement par suite d'une clause du contrat relative à la durée du bail, la variation de loyer qui en découle ne peut conduire à des augmentations supérieures, pour une année, à 10 % du loyer acquitté au cours de l'année précédente ».

Ce mécanisme appelé « plafonnement du déplafonnement » ou « lissage », instauré par la loi PINEL et visant atténuer pour le locataire l'effet d'une hausse du loyer fixé à la valeur locative dans le cadre du renouvellement du **bail**, a déjà suscité de nombreuses questions.

Parmi celles-ci, on s'est interrogé sur la notion de loyer « acquitté ». S'agit-il du loyer dû ou du loyer effectivement payé ? La raison commande de retenir la première hypothèse alors que la lettre du texte permet de privilégier la seconde.

On s'est également interrogé sur ce que devait signifier « l'année précédente ». S'agit-il de l'année civile ou des douze mois calendaires précédents ? Faut-il retenir pour chaque année le *quantum* de l'augmentation initiale de 10 % en référence au loyer acquitté au cours de l'année précédant le renouvellement du bail ?

Enfin, il a été relevé que la combinaison des mécanismes d'indexation avec le mécanisme de l'étalement de l'augmentation du loyer mis en place par l'article L.145-34 pouvait conduire en définitive à plus

de six méthodes de calcul (voir en ce sens l'article de Jean-Pierre DUMUR – MRICS, *Loi PINEL et « Plafonnement du déplafonnement » : Quadrature du cercle et casse-tête chinois ! – AJDI – juin 2014, p. 405*).

C'est au titre de ce même article qu'en application des dispositions de l'article 1031-1 du Code de procédure civile, le juge des loyers du Tribunal de grande instance de Dieppe a pris l'initiative de formuler une demande d'avis le 4 décembre 2017. Il demandait à la Cour de cassation de l'éclairer sur le point de savoir si :

- La compétence du juge des loyers se limitait à fixer le montant du loyer déplafonné à la date du renouvellement du bail, les parties s'accordant ensuite librement pour définir les modalités d'application du taux plafond de 10 % mais n'interdisant pas des augmentations comprises entre 0,1 et 10 % ?
- La compétence du juge des loyers se limitait à la fixation du montant du loyer déplafonné, les augmentations ultérieures s'effectuant automatiquement par paliers de 10 % jusqu'à épuisement du loyer plafonné sans discussion entre les parties ?
- Le juge des loyers avait compétence pour fixer le montant du loyer déplafonné lors du renouvellement mais également dans le cadre d'un échéancier pour chacune des neuf années suivant ce renouvellement du bail en faisant application d'un taux annuel de progression de 10 % automatiquement ou de moins de 10 % le cas échéant ?

En restant dans la métaphore capillaire, la question posée par le juge des loyers sur les modalités d'application du lissage du loyer du bail renouvelé pourrait se résumer, à savoir 1) qui doit manier le fer à friser, et 2) quelles sont les modalités de réglage du cran ?

A la première question, la Cour de cassation répond qu'il incombe aux parties, et non au juge des loyers commerciaux, d'arrêter l'échéancier.

Il est rappelé que l'office du juge des loyers commerciaux se limite aux contestations relatives à la fixation du prix du bail révisé ou renouvelé.

Il s'agit là d'une interprétation stricte des dispositions de l'article R.145-23 du Code de commerce.

Cela ne signifie pas nécessairement qu'un juge ne sera jamais amené à statuer, le cas échéant, sur la question des modalités de l'échéancier en cas de désaccord des parties. Cependant, dans cette hypothèse, c'est le Tribunal de grande instance qui doit être saisi et non le juge des loyers commerciaux en application de l'article R.145-23 alinéa 2 du Code de commerce.

A la seconde question, la Cour de cassation vient préciser que l'étalement de l'augmentation du loyer déplaçonné prévu par le dernier alinéa de l'article L.145-34 du Code de commerce s'opère chaque année par une majoration non modulable de 10 % du loyer de l'année précédente.

On peut remarquer que la Cour de cassation ne fait pas référence à la notion de loyer « acquitté ».

Par ailleurs, alors que le texte, ainsi que l'avait relevé le juge de Dieppe, pouvait laisser penser que l'augmentation pouvait être inférieure à 10 % dès lors qu'il était mentionné que cette augmentation ne pouvait pas être « supérieure », la Cour de cassation met fin à ce débat en affirmant que l'augmentation s'effectue chaque année par une majoration non modulable de 10%.

En réalité, cette majoration pourra être inférieure lorsque, par l'effet des augmentations successives effectuées chaque année, le montant du loyer du bail renouvelé aura été atteint.

Enfin, la Cour de cassation profite de cet avis pour rappeler que l'étalement n'étant pas d'ordre public, les parties peuvent convenir de ne pas l'appliquer.

En effet, l'article L.145-34 du Code de commerce n'est pas visé parmi les dispositions d'ordre public auxquelles il n'est pas possible de déroger en application de l'article L.145-15.

Les parties, et les bailleurs institutionnels le pratiquent couramment, peuvent par conséquent, dès la signature du bail, exclure le mécanisme du lissage.

Cela leur évitera de se faire des cheveux blancs...

**A rapprocher : Article L.145-15 du Code de commerce ; Article L.145-33 du Code de commerce ; Article L.145-34 du Code de commerce ; Article R.145-23 du Code de commerce**

### Un seul président de séance lors de l'assemblée générale des copropriétaires

Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 22 mars 2018, n°16-27.481,  
Publié au bulletin

*Ce qu'il faut retenir :*

**L'assemblée générale des copropriétaires ne peut désigner qu'un seul président de séance.**

*Pour approfondir :*

Lors d'une réunion d'**assemblée générale**, les copropriétaires ont désigné quatre des cinq copropriétaires comme présidents de séance.

Un des copropriétaires a assigné le syndicat des copropriétaires de la résidence en vue d'obtenir l'annulation des délibérations de l'assemblée générale.

La Cour d'appel a rejeté la demande d'annulation de la copropriétaire, en considérant que la désignation de plusieurs présidents n'était pas interdite.

Au visa de l'article 15 du décret de 1967, la Cour de cassation casse et annule l'arrêt de la Cour d'appel, en rappelant qu'au début de chaque réunion, l'assemblée générale désigne son président mais que cette assemblée générale ne peut désigner qu'un seul président.

En effet, selon les dispositions de l'article 15 du décret n°67-223 du 15 mars 1967, pris pour application de la loi n°65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis, l'assemblée générale des copropriétaires procède, en chaque début de réunion, à la désignation de son président et d'un secrétaire, et facultativement d'un ou plusieurs scrutateurs.

La jurisprudence a déjà retenu que l'article 15 du décret de 1967 est d'ordre public, et qu'il ne peut donc y être dérogé (CA Pau, 18 janvier 1990, Juris-Data 1990-600241 ; Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 14 janvier 1998, n°96-12.513).

La Cour de cassation fait donc une stricte application des dispositions de cet article. Cet arrêt a son importance, puisque la violation du caractère d'ordre public de ces dispositions emporte la nullité du mandat du président de séance, qui entraîne, en conséquence, l'annulation de toutes les décisions prises au cours de l'assemblée générale.

■ Paris - Nantes - Montpellier - Lyon - Fort-de-France ■

■ Chambéry - Clermont-Ferrand - Grenoble - Le Havre - Rouen - Saint-Denis (La Réunion) - Saint-Etienne - Strasbourg - Toulouse ■

■ Algérie - Arménie - Azerbaïdjan - Bahreïn - Belgique - Brésil - Bulgarie - Cameroun - Chili - Chine - Chypre - Colombie - Corée du Sud - Côte d'Ivoire - Égypte

Emirats Arabes Unis - Estonie - Etats-Unis - Hongrie - Île Maurice - Inde - Indonésie - Iran - Italie - Luxembourg - Maroc - Oman - Paraguay - Pérou

Portugal - RD Congo - Sénégal - Thaïlande - Tunisie ■

**A rapprocher : Article 15 du décret n°67-223 du 15 mars 1967 ; Cass. civ. 3<sup>ème</sup>, 14 janvier 1998, n°96-12.513**

## INTERNATIONAL

### La franchise en Inde Étude 2018

*Ce qu'il faut retenir :*

**L'Inde est devenue l'une des principales puissances économiques au monde, dont l'occidentalisation croissante suscite l'intérêt de chacun. Il nous faut rappeler ici les principales données économiques et juridiques que tout praticien devra garder à l'esprit afin de s'interroger sur l'opportunité de s'y développer en franchise.**

*Pour approfondir :*

#### I. DONNÉES ECONOMIQUES

##### I.A. Données macro-économiques

Population 2016	1.324.000 habitants
Superficie	3.287.590 km <sup>2</sup>
Densité 2016	445 hab./km
PIB (nominal) 2016	2.264 Md\$ (3 <sup>ème</sup> )
PIB/hab. 2016	1.709 \$ (134 <sup>ème</sup> )
Taux de croissance 2016	7,6 %
IDH 2016	0,624 (131 <sup>ème</sup> )
Taux d'alphabétisation 2015	72,23 %
Espérance de vie 2015	68,35 ans

Depuis l'amorçement en 1990 d'un vaste chantier de réformes économiques, l'Inde a connu une croissance parmi les plus élevées au monde (croissance annuelle réelle du PIB en moyenne de 6,8 % entre 1991 et 2016) et fait aujourd'hui partie des grands pays émergents. Après avoir connu un ralentissement à partir de 2010, l'Inde a renoué une forte croissance s'élevant à 7,6 % en 2016.

Actuellement 7<sup>ème</sup> puissance mondiale entre la France et l'Italie, l'Inde pourrait passer devant la France en 2018.

Malgré l'émergence rapide d'une classe moyenne dynamique, qui correspond à environ 10% de la population, une large partie de la population vit sous le seuil de pauvreté. Après avoir connu une très forte inflation à deux chiffres, l'économie indienne s'est néanmoins largement stabilisée depuis 2014 et l'inflation est maintenant maîtrisée avec un taux moyen établi à 4,5% en 2016-2017.

Ce tableau général doit être affiné : d'une superficie de plus de 3 millions de kilomètres carrés et d'une population de plus d'1 milliard d'habitants, l'Inde recouvre des réalités culturelles et économiques très diverses. Aussi, et bien que l'Inde, placée au 131<sup>ème</sup> rang mondial en matière d'indice de développement humain, ne figure pas encore aujourd'hui au rang des pays développés, le développement et le niveau de vie de la population diffèrent fortement d'une région à l'autre.

Les Etats généralement considérés comme les plus favorables aux affaires sont Dehli, Goa, le Gujrat, le Maharashtra (où se situe Mumbai (Bombay)) et le Tamil Nadu.

Cette perspective doit encore être affinée à l'échelle des villes : aux cotés de Bombay – capitale économique du pays, marquée par un prix élevé de l'immobilier – et de Dehli se développent plusieurs villes très dynamiques, où s'implantent de nombreuses entreprises et dont la population a un fort pouvoir d'achat. On citera parmi celles-ci les villes de Gurgaon (Haryana) et de Noida/Greater-Noida (Uttar Pradesh) qui, avec Dehli, forment la National Capital Region (NCR), l'un des centres économiques les plus dynamiques du pays, ainsi que la Chandigarh Tricity (Chandigarh, Pachkula et Mohali), située à cheval sur le Punjab et l'Haryana, et Bangalore (Karnataka), capitale indienne des nouvelles technologies.

La politique d'amélioration des infrastructures favorise le développement d'autres villes et régions. Un quadrilatère d'autoroutes reliant Dehli, Mumbai, Chennai (Madras) et Calcutta est notamment en cours de construction. Par ailleurs, de nombreuses zones économiques spéciales (offrant un milieu favorable aux affaires en matière d'économie et d'infrastructures) se créent dans plusieurs Etats.

Du fait du développement, principalement dans les villes mais également, dans une mesure beaucoup plus faible, dans les campagnes, d'une classe moyenne de consommateurs, la consommation de biens et de services est en augmentation rapide, et la grande distribution s'accroît.

Selon Ubifrance, la France est un acteur mineur par ses échanges directs avec l'Inde et ne représente qu'1,2% des importations indiennes en 2016 et -1,8% des exportations, bien que ces statistiques soient en partie masquées par des plateformes de commerce intermédiaire. Le dynamisme de la relation entre l'Inde et la France se manifeste davantage par l'implantation des entreprises françaises en Inde. Toujours selon Ubifrance, on recenserait plus de 1000 implantations françaises relevant de plus de 400 maisons mères, qui emploient près de 300.000 salariés (4 fois plus qu'en 2005), sur des emplois en majorité qualifiés.

Plusieurs entreprises s'y sont installées au cours des années 2000 et celles qui y étaient déjà présentes ont développé leur activité, pour être présentes dans la plupart des Etats.

### I.B. Données spécifiques à la franchise

#### • Historique

L'Association indienne de la franchise (Franchising association of India – FAI) a été créée en 1999 et a pour objectif de promouvoir le concept de la franchise en Inde. Le secteur de la franchise connaît un développement rapide. Comme dans d'autres pays, le nombre de candidats franchisés a augmenté à la faveur de la crise, l'ouverture d'un magasin franchisé constituant une alternative au chômage pour les personnes licenciées disposant d'une indemnité. La franchise a été définie par le Finance Act de 1999 comme « un contrat par lequel le franchisé se voit accorder le droit de vendre ou de fabriquer des biens, de fournir des services ou de suivre un quelconque procédé découvert par le franchiseur, indépendamment du fait qu'une marque de produit ou de service, un nom commercial, un logo ou tout autre symbole soit impliqué ».

#### • Statistiques

Le secteur de la distribution en Inde a généré un chiffre d'affaires d'environ 648,9 milliards de dollars en 2015-2016.

On recense en Inde près de 470 centres commerciaux représentant 12 millions de mètres carrés de surface commerciale, dont 30% sont occupés par les hypermarchés et supermarchés. Ces centres commerciaux réalisaient en 2015 un chiffre d'affaires estimé à 40 milliards de dollars.

L'Inde qui, à l'instar d'autres pays comme les Etats-Unis adopte une définition de la franchise plus large que celle employée en France, compte environ 4750 franchiseurs, et plus de 3000 marques indiennes ont adopté le modèle de la franchise.

Forme montante de distribution en Inde, le chiffre d'affaires consolidé généré par la franchise était évalué à 13,4 millions de dollars en 2015-2016 avec environ 45.000 points de vente franchisés et environs 11 millions de personnes employées. En grande majorité, ces réseaux sont originaires d'Inde. Si les secteurs dominants sont l'alimentaire, la restauration et l'habillement, on note un progrès des services à la personne et notamment des salles de sport et des salons de beauté.

De plus en plus de réseaux d'origine étrangère s'implantent en Inde. A l'heure actuelle, il s'agit essentiellement de réseaux de restauration et notamment des grands réseaux de restauration originaires des Etats-Unis. Les réseaux de franchise français implantés en Inde sont aujourd'hui très minoritaires.

#### • Salons

Franchise India Exhibitions, branche de la société Franchise India Holdings Ltd consacrée à l'organisation d'événements (salons, prix, conférences), organise chaque année plusieurs salons de la franchise et du magasin de détail, à travers tout le pays. Ainsi, ces expositions sont organisées au Nord (Chandigarh (Haryana et Penjab) Indore (Madhya Pradesh), Ahmedabad (Gujarat) et Mumbai (Maharashtra), à l'Ouest (Calcutta (Bengale Occidentale) et au sud (Chennai (Tamil-Nadu), Hyderabad (Andhra Pradesh), Cochin (Kerala) et Bangalore (Karnataka). Le salon annuel Franchise India de Delhi est le plus grand salon de la franchise organisé en Asie. Fin 2017, a eu lieu la 15ème édition de ce salon, comportant plus de 500 exposants, tant indiens qu'internationaux, pour 35.000 visiteurs venant d'une vingtaine de pays.

■ Paris - Nantes - Montpellier - Lyon - Fort-de-France ■

■ Chambéry - Clermont-Ferrand - Grenoble - Le Havre - Rouen - Saint-Denis (La Réunion) - Saint-Etienne - Strasbourg - Toulouse ■

■ Algérie - Arménie - Azerbaïdjan - Bahreïn - Belgique - Brésil - Bulgarie - Cameroun - Chili - Chine - Chypre - Colombie - Corée du Sud - Côte d'Ivoire - Égypte

Emirats Arabes Unis - Estonie - Etats-Unis - Hongrie - Île Maurice - Inde - Indonésie - Iran - Italie - Luxembourg - Maroc - Oman - Paraguay - Pérou

Portugal - RD Congo - Sénégal - Thaïlande - Tunisie ■

Bien que de nombreux consommateurs, en Inde, soient familiarisés, notamment en raison des études qu'ils ont pu effectuer à l'étranger, avec les produits occidentaux, l'implantation d'un concept en Inde nécessitera le plus souvent une adaptation des produits et de la méthode de vente.

## II. DONNÉES JURIDIQUES

### II.A. Données juridiques directement liées à la franchise

L'Inde n'a pas légiféré spécifiquement en matière de franchise. Les relations entre le franchiseur et le franchisé sont donc principalement régies par le droit des contrats (issue du Indian Contract Act de 1872), à tous les stades de la vie de celui-ci : formation, exécution et extinction du contrat. Les franchiseurs étrangers ne sont pas soumis, en tant que franchiseurs, à des règles spécifiques. Certaines contraintes pourront s'imposer à eux, en revanche, en tant qu'investisseurs étrangers, ainsi que cela sera exposé plus loin. Certains domaines d'activité, touchant notamment à la santé, font l'objet d'une réglementation spécifique. Sous cette réserve, les parties jouissent en règle générale d'une très grande liberté pour organiser leurs relations contractuelles.

#### • **Forme du contrat**

Aucune législation spécifique ne requiert que la langue des contrats de franchise ou des documents précontractuels d'information soient écrits dans une langue locale. Toutefois, en pratique, il est d'usage que les contrats soient rédigés en anglais.

#### • **Information précontractuelle**

En l'absence de législation spécifique au domaine de la franchise, l'information précontractuelle n'a pas fait l'objet d'une loi particulière. Ce sont donc des principes voisins de la bonne foi qui régissent cette information. Ainsi, celle-ci ne doit pas être trompeuse et doit permettre aux parties de s'engager en disposant des mêmes informations. En l'absence de législation spécifique à l'information précontractuelle, il n'existe pas de sanction du manquement à une telle obligation en tant que telle. La sanction – dommages intérêts et éventuellement nullité – dépend par conséquent du cas d'espèce et du contenu du contrat. Il appartient à la juridiction saisie de déterminer si telle ou telle information aurait dû être donnée et, dans l'affirmative, d'appliquer la sanction appropriée.

#### • **Exécution et extinction du contrat**

En l'absence de législation spécifique régissant la franchise, les relations entre les parties sont principalement régies par la loi sur les contrats de 1872. Le domaine est donc – comme en France – largement empreint de liberté contractuelle, les parties au contrat de franchise étant considérées comme étant sur un pied d'égalité. C'est ainsi la loi des parties qui régit les obligations réciproques et notamment la durée du contrat, les obligations de non-concurrence et de confidentialité, les conditions de résiliation anticipée, les intérêts de retard, ainsi que les modalités de règlement des litiges (désignation de la juridiction compétente ou instance arbitrale indienne ou internationale). Le contrat peut ainsi permettre au franchiseur de s'opposer à la cession de l'entreprise du franchisé.

Tout comme en France, il n'existe pas de droit au renouvellement du contrat : le franchiseur n'a pas l'obligation de renouveler un contrat arrivé à terme, à moins que le contrat ne prévoie le contraire. La liberté des parties est encadrée par une obligation générale de bonne foi, sanctionnée tant au plan civil qu'au plan pénal.

#### • **Marque**

L'Inde est partie à diverses conventions internationales relatives aux droits de propriété intellectuelle, et notamment à la convention de Paris de 1967, qui prévoit que chaque Etat contractant accorde, en ce qui concerne la propriété industrielle, la même protection aux ressortissants des autres Etats contractants qu'à ses propres ressortissants.

En 2013, l'Inde a également adhéré au Système de Madrid, qui permet de protéger une marque dans un grand nombre de pays grâce à l'obtention d'un enregistrement international dont les effets s'étendent à chaque partie contractante désignée.

La procédure d'enregistrement initiale est issue du Trade Marks Act de 1999 et du Trade Marks Rules de 2002 et 2017. Les marques sont enregistrées au sein du Registre des marques (Trade Marks registry), tenu par le Contrôleur général des brevets, dessins et marques, qui dépend du ministère du commerce et de l'industrie. Bien que n'étant pas partie à l'Arrangement de Nice, l'Inde en a adopté la classification. Au dépôt de la marque, le Registre opère un contrôle portant essentiellement sur le caractère distinctif de la marque.

La protection des marques d'ores et déjà enregistrées, identiques ou similaires à la marque nouvellement déposée, est en revanche laissée à l'initiative de leurs titulaires, par la voie de l'opposition ouverte pendant trois mois à compter du dépôt. La marque enregistrée a une validité de 10 ans et peut être renouvelée. A défaut de renouvellement, la marque est supprimée du Registre.

- **Résolution des litiges**

Les litiges pouvant naître des relations contractuelles dans le domaine de la franchise peuvent être portés devant les juridictions nationales, être soumis à un arbitrage, à une conciliation ou une médiation. Toutefois, dans le cas de relations internationales, il est d'usage de résoudre les éventuels litiges par la voie de l'arbitrage international, soit en prévoyant en amont une clause d'arbitrage dans le contrat de franchise ou dans une convention distincte, soit a posteriori en soumettant un litige né à arbitrage.

L'avantage principal de l'arbitrage est que ce dernier permet en général une gestion rapide des litiges en comparaison aux délais judiciaires classiques en Inde, lesquels peuvent être longs.

## II.B. Données juridiques périphériques

- **Droit de la concurrence**

L'article 3 de la loi sur la concurrence de 2002 interdit à peine de nullité les accords ayant ou pouvant avoir pour effet de restreindre la concurrence sur le territoire indien. La Competition Commission of India (CCI) a été créée en 2003 et a pour mission d'empêcher et réguler les pratiques anti-concurrentielles en Inde. Certains accords, tels que les prix imposés et les partages de marché, sont présumés porter atteinte à la concurrence, sauf à prouver qu'ils apportent un gain d'efficacité. La loi précise qu'elle ne fait pas obstacle aux mesures raisonnablement prises par une personne pour protéger ses droits de propriété intellectuelle.

- **Dispositions particulières aux investissements étrangers**

Les investissements étrangers sont régis par la FDI Policy et le Foreign Exchange Management Act (FEMA) 1999. Le principe est la liberté des investissements étrangers dans les entreprises indiennes dans la grande majorité des secteurs. Néanmoins, ce principe connaît

des exceptions. Selon le cas, l'investissement est réalisé après simple notification à la Reserve Bank of India (RBI) ou soumis à autorisation du Foreign Investment Promotion Board (FIPB). Le plus souvent, l'investissement direct étranger est soumis à autorisation préalable des autorités indiennes. Concrètement, par conséquent, et sauf exception, seules les sociétés limitant la responsabilité des actionnaires et régies par le Companies Act de 1956 sont ouvertes aux investissements directs étrangers. Ainsi, deux formes de sociétés sont ouvertes : les Private limited Companies et les Public Limited Companies. Les premières, qui ne peuvent faire appel public à l'épargne, correspondent aux petites et moyennes structures ; elles ont au maximum 50 associés. Leur régime est moins onéreux que celui des Public Limited Companies, et les associés bénéficient d'une certaine liberté dans l'organisation de la société. Le capital minimum est de 100.000 Roupies (1.720 €). Les Public Limited Companies peuvent, sans que cela soit une obligation, ouvrir leur capital à l'épargne. Les formalités qui s'imposent à ces sociétés sont plus lourdes que celles imposées aux Private Limited Companies. En outre, les associés jouissent d'une liberté moins grande pour l'organisation de la société. Le capital minimum est de 500.000 Roupies (8.600€). Le régime de ces sociétés devrait très prochainement faire l'objet d'une réforme allant dans le sens d'un assouplissement. Les sociétés doivent être enregistrées auprès du Registre des sociétés.

### A rapprocher : La franchise en Inde (Etude 2011)

#### La compétence juridictionnelle en matière de concession commerciale

CJUE, 8 mars 2018, aff. C-64/17

*Ce qu'il faut retenir :*

**Dans son arrêt du 8 mars 2018, la Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE) se prononce sur la juridiction compétente pour connaître d'une demande indemnitaire relative à la résiliation d'un contrat de concession commerciale conclu entre deux sociétés établies dans deux Etats membres différents pour la commercialisation de produits sur le marché national d'un troisième Etat membre. De plus, cet arrêt enrichit la jurisprudence de la CJUE en matière de clauses attributives de juridiction.**

*Pour approfondir :*

En l'espèce, une société belge et une société portugaise ont conclu un contrat, non écrit, portant sur une **concession commerciale** dont l'objet était la promotion et la distribution en exclusivité de produits sur le territoire espagnol. Aucune des deux sociétés contractantes ne possédait d'établissement ou succursale en Espagne.

Le contrat a été exécuté pendant quelques mois avant que la société belge ne mette fin aux relations contractuelles. Estimant subir un préjudice, la société portugaise a assigné la société belge devant les tribunaux portugais pour en obtenir réparation.

La société belge a soulevé une exception d'incompétence en faisant valoir que « *d'une part, les produits concernés ont été chargés en Belgique et que [la société portugaise] s'est occupée du transport et, d'autre part, que le point 20 des conditions générales auxquelles étaient soumises les ventes de ces produits contenait une clause attributive de juridiction précisant que les litiges seraient tranchés par les tribunaux de Kortrijk (Belgique)* ».

Le Tribunal portugais a rejeté cette exception d'incompétence en estimant être internationalement compétent ; la société belge a donc interjeté appel. La juridiction d'appel a considéré qu'il convenait de déterminer la juridiction compétente entre la juridiction belge, portugaise et espagnole en application du Règlement Bruxelles I Bis n°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.

Le juge d'appel a ainsi décidé de sursoir à statuer afin de saisir la CJUE de treize questions préjudicielles. La Cour a répondu à ces questions en deux temps en se prononçant tout d'abord sur la clause attributive de juridiction puis sur la qualification du contrat.

➤ **Sur les questions relatives à la clause attributive de juridiction**

La volonté de la Cour de répondre tout d'abord à la question relative à la clause attributive de juridiction est logique car comme elle le rappelle : une telle clause « *est selon le libellé de l'article 25, paragraphe 1, du règlement 1215/2012, en principe exclusive* » (nous soulignons).

Rappelant sa jurisprudence constante concernant l'interprétation stricte d'une clause attributive de juridiction (CJUE 28 juin 2017, Leventis et Vafeias, C-436/16), la Cour vérifie si la clause d'espèce répond bien aux exigences du Règlement n°1215/2012.

Tout d'abord, la **clause attributive** peut être conclue par écrit ou oralement avec une confirmation écrite. Le juge saisi doit ensuite examiner si la clause a effectivement fait l'objet d'un consentement entre les parties qui doit se manifester d'une manière claire et précise (CJUE 28 juin 2017, Leventis et Vafeias, C-436/16). Enfin, si la clause attributive est stipulée dans des conditions générales, elle n'est licite « *dans le cas où, dans le texte même du contrat signé par les deux parties, un renvoi exprès est fait à des conditions générales comportant ladite clause* » (CJUE 7 juillet 2016, Höszig, C-222/15).

En l'espèce, le contrat n'étant pas un contrat écrit, les conditions générales contenant la clause attributive de juridiction concernée n'étaient mentionnées que dans les factures émises par la société belge.

La Cour conclue donc sur cette onzième question en indiquant que « *sous réserve des vérifications qu'il incombe à la juridiction de renvoi d'effectuer, une clause attributive telle que celle en cause au principal, stipulée dans les conditions générales de vente mentionnées dans des factures émises par l'une des parties contractantes, ne satisfait pas aux exigences* » de l'article 25 du Règlement n°1512/2012 (nous soulignons).

➤ **Sur les questions relatives à la qualification du contrat**

Dans un second temps, la Cour s'est prononcée sur l'interprétation de l'article 7 du Règlement n°1215/2012 qui dispose qu'en matière contractuelle, une personne domiciliée sur le territoire d'un Etat membre peut être atraite dans un autre Etat membre devant la juridiction du lieu d'exécution de l'obligation qui sert de base à la demande et que, sauf convention contraire, ce lieu est,

- (i) pour la vente de marchandises, le lieu de l'Etat membre où, en vertu du contrat, les marchandises ont été ou auraient dû être livrées, et
- (ii) pour la fourniture de services, le lieu de l'Etat membre où en vertu du contrat les services ont été ou auraient dû être fournis.

La Cour a dû déterminer au regard de ces principes la juridiction compétente pour connaître d'une demande indemnitaire relative à la résiliation d'un contrat de concession commerciale, conclu entre deux sociétés établies et opérant chacun dans un Etat membre différent, pour la commercialisation de produits sur le marché national d'un troisième Etat membre, sur le territoire duquel aucune de ces sociétés ne dispose de succursale ou d'un établissement.

La Cour a dû à titre préalable déterminer si le contrat de concession commerciale constituait un contrat de vente de marchandises ou un contrat de fourniture de services.

La Cour a ensuite raisonné en deux temps et a dû :

- établir l'obligation caractéristique du contrat en tant que critère de rattachement ;
- déterminer le lieu d'exécution de l'obligation caractéristique.

Ainsi dans un premier temps, la Cour, comme elle avait déjà eu l'occasion de le préciser, a indiqué que le contrat dont l'obligation caractéristique est la livraison d'un bien, doit être qualifié de vente de marchandises (CJUE 14 juillet 2016, Granarolo, C196/15). Concernant le contrat de fournitures de service, la Cour rappelle la notion de « service » qui « implique que la partie qui le fournit effectue une activité déterminée en contrepartie d'une rémunération » (CJUE 15 juin 2017, Kareda, C-249/16).

Dans notre espèce, la Cour a maintenu sa jurisprudence en énonçant que le « *contrat de concession exclusive ou quasi exclusive relève, en principe, de la notion de contrat de fourniture de services* » (CJUE 19 décembre 2013, Corman-Collins, C-9/12).

Une fois la qualification retenue, la Cour a dû déterminer le lieu d'exécution de l'obligation caractéristique.

En cas de pluralité de lieux d'exécution de l'obligation caractéristique, il faut entendre par lieu d'exécution de celle-ci « *le lieu qui assure le lien de rattachement le plus étroit entre ce contrat et la juridiction compétente,*

*ce lien de rattachement le plus étroit se vérifiant, en règle générale, au lieu de fourniture principale de services tel qu'il découle des dispositions du contrat ainsi qu'à défaut de telles dispositions, de l'exécution effective de ce contrat et en cas d'impossibilité de le déterminer sur cette base, celui du domicile du prestataire* » (CJUE 11 mars 2010, Wood Floor Solutions Andreas Domberger, C-19/09).

La Cour de Justice de l'Union Européenne a retenu que cette approche devait s'appliquer en l'espèce et a conclu en énonçant que la juridiction compétente en vertu de l'article 7 du Règlement n°1512/2012 pour connaître d'une demande indemnitaire relative à la résiliation d'un contrat de concession commerciale, conclu entre deux sociétés établies et opérant dans deux Etats membres différents, pour la commercialisation de produits sur le marché national d'un troisième Etat membre, sur le territoire duquel aucune de ces sociétés ne dispose de succursale ou d'établissement, est celle de l'Etat membre où se trouve le lieu de la fourniture principale des services, tel qu'il découle des dispositions du contrat ainsi que, à défaut de telles dispositions, de l'exécution effective de ce contrat et, en cas d'impossibilité de le déterminer sur cette base, celui du domicile du prestataire.

En conséquence, le juge d'appel portugais devra, pour établir la compétence juridictionnelle de ce litige, identifier le lieu de fourniture principale des services, à défaut de l'exécution effective du contrat (Espagne) et s'il est dans l'impossibilité de le déterminer, il demeurera compétent puisqu'étant le juge du territoire sur lequel le prestataire a son domicile.

Dans cet arrêt, la CJUE vient enrichir sa jurisprudence en matière de clause attributive de juridiction en énonçant qu'une telle clause qui n'est pas stipulée dans un contrat écrit mais dans des conditions générales qui sont référencées seulement dans les factures, ne constitue pas au sens de l'article 25 du Règlement n°1215/2012 une clause attributive de juridiction.

**A rapprocher : CJUE 11 mars 2010, Wood Floor Solutions Andreas Domberger, C-19/09**

## ACTUALITÉ SIMON ASSOCIÉS

### MAI 2018

#### **Protéger ses marques efficacement**

Petit-déjeuner organisé par SIMON ASSOCIÉS, et animé par STEPHANE BAÏKOFF

15 mai 2018 – Nantes

[\*En savoir plus et vous inscrire\*](#)

#### **Enseignes & pure-players : amis ou ennemis ?**

*Club Enseignes & Business*

Dîner-débat organisé par MDC, ANIMATEUR D'ECOSYSTEMES, en partenariat avec SIMON ASSOCIÉS

16 mai 2018 – Paris

[\*En savoir plus\*](#)

#### **A quoi ressemblera l'immobilier dans 10 ans ?**

*Club Planète Immo*

Dîner-débat organisé par MDC, ANIMATEUR D'ECOSYSTEMES, en partenariat avec SIMON ASSOCIÉS

17 mai 2018 – Paris

[\*En savoir plus\*](#)

### JUIN 2018

#### **Site de e-commerce : les bons réflexes juridiques**

Petit-déjeuner organisé par SIMON ASSOCIÉS, et animé par STEPHANE BAÏKOFF

19 juin 2018 – Nantes

*Plus d'informations prochainement*

#### **L'impact des médias sur l'attractivité de l'enseigne**

*Club Enseignes & Business*

Dîner-débat organisé par MDC, ANIMATEUR D'ECOSYSTEMES, en partenariat avec SIMON ASSOCIÉS

20 juin 2018 – Paris

*Plus d'informations prochainement*

#### **Dîner-débat du Club Planète Immo**

Dîner-débat organisé par MDC, ANIMATEUR D'ECOSYSTEMES, en partenariat avec SIMON ASSOCIÉS

21 juin 2018 – Paris

*Plus d'informations prochainement*