

Actualité Distribution / Concurrence / Consommation

Février 2015

FOCUS SUR...

L'aménagement conventionnel de la prescription

PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

Rupture brutale de relations: enfin un peu de sérénité

PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

La mère répond-elle toujours des fautes de sa fille ?

Entente sur les prix dans le secteur des produits d'entretien et d'hygiène

AGENT COMMERCIAL

Indemnité de fin de contrat : quelle assiette de calcul ?

Pas de pouvoir de négociation : pas de statut d'agent commercial

CONSOMMATION

Les loteries commerciales sont licites par principe

Conditions générales de vente aux consommateurs

Disponibilité des pièces détachées vendues aux consommateurs

NOUVELLES TECHNOLOGIES

Le vol de données informatiques enfin sanctionné

Focus sur...

L'aménagement conventionnel de la prescription

Les parties à un contrat ont la possibilité d'aménager conventionnellement les délais de prescription extinctive applicables aux actions nées de la relation contractuelle (5 ans en matière commerciale). Cette possibilité relativement peu usitée dans la pratique, qui a été renforcée par la loi du 17 juin 2008 portant réforme des prescriptions, mérite d'être mise en lumière tant elle est susceptible de constituer un élément déterminant de la maîtrise des risques auxquels est confrontée une entreprise.

L'article 2254 du Code civil permet non seulement de modifier la durée de la prescription mais également le cours de celle-ci. Désormais, les parties à un contrat peuvent convenir d'abréger, mais également d'allonger conventionnellement la durée de la prescription des actions nées du contrat, sans que celle-ci ne puisse être réduite à moins d'un an ni étendue à plus de dix ans (à l'exclusion des contrats dans lesquels l'équilibre des forces n'est pas assuré). Il est également loisible aux parties de stipuler des cas de suspension (le cours de la prescription étant temporairement arrêté sans effacer le délai déjà couru) ou d'interruption (le délai déjà couru étant effacé et courant à nouveau pour une même durée) de la prescription, autres que ceux qui sont prévus par le Code civil (articles 2228 et suivants). Bien que la loi n'indique pas quelles sont ces causes d'origine conventionnelle, il est possible de considérer qu'une telle cause pourrait être par exemple la nomination d'un expert, la mise en œuvre de négociations transactionnelles de bonne foi, voire l'envoi d'une mise en demeure. Il semble également très probable qu'il soit possible de stipuler contractuellement de reporter le point de départ de la prescription dans la mesure où le point de départ de la prescription semble relever du même régime que la suspension.

Cela étant et dans la mesure où la jurisprudence sur ce point est encore plutôt rare, il est hautement conseillé de stipuler des clauses d'aménagement conventionnel de la prescription extinctive précisant très clairement la durée de la prescription et les événements susceptibles d'être définis comme des causes de suspension ou d'interruption ainsi que le formalisme de constatation de ces événements. La jurisprudence précisera s'il est possible de convenir de régimes de prescription différents selon les deux parties à un contrat. Notons que la prescription extinctive étant soumise à la loi régissant le droit affecté par la prescription, c'est donc la loi régissant le contrat qui déterminera si, et dans quelle mesure, ces aménagements sont valables.

Pratiques restrictives de concurrence

Rupture brutale de relations: enfin un peu de sérénité

La solution consacrée par la Cour de cassation (16 décembre 2014, n° 13-21363) est remarquable et donne une lueur d'espoir aux opérateurs économiques confrontés à l'article L442-6 I 5° du Code de commerce. En l'occurrence un distributeur de meubles (Ikea) en relation commerciale avec un fournisseur depuis 16 ans avait lancé un appel d'offre, assimilable à une rupture de relation, et conclu ultérieurement deux protocoles (dont une transaction) prévoyant non seulement le versement d'une indemnité mais également les modalités de fin de leur collaboration pendant près de deux ans.

Recherchée néanmoins en responsabilité sur le fondement de la rupture brutale, Ikea reprochait à la Cour d'appel qui l'avait condamnée à indemniser son ex-fournisseur, de ne pas avoir reconnu la valeur des accords conclus avec l'ex-fournisseur. La Cour de cassation censure l'arrêt en jugeant que si l'article L442-6 I 5° "institue une responsabilité d'ordre public à laquelle les parties ne peuvent renoncer par anticipation, il ne leur interdit pas de convenir des modalités de la rupture de leur relation commerciale, ou de transiger sur l'indemnisation du préjudice subi par la suite de la brutalité de cette rupture".

Il est ainsi reconnu aux parties le droit de convenir des modalités de fin de leurs relations pour éviter à l'un de subir les conséquences néfastes d'une rupture brutale et à l'autre d'être taxé d'être à l'origine d'une rupture brutale.

La Cour propose même deux schémas (qui peuvent se combiner) : d'une part un accord organisant les modalités de fin de la relation (délai, prix, calendrier, volume, etc.) et d'autre part un protocole transactionnel (prévoyant le versement d'une indemnité) qui est d'autant efficace qu'il a autorité de la chose jugée entre les parties. La conclusion de ces accords doit cependant intervenir après la notification de rupture et à l'issue d'une négociation conduisant à un échange de volonté exempt de vice du consentement (telle que la pression).

Pratiques anticoncurrentielles

La mère répond-elle toujours des fautes de sa fille ?

Le droit de la concurrence a une conception très large de la notion d'entreprise et à ce titre, les autorités de la concurrence ont tendance à juger que la société mère doit être tenue solidairement du paiement des sanctions prononcées à l'encontre d'une filiale ayant violé des règles de concurrence lorsque cette société mère est présumée exercer une influence déterminante sur cette filiale. Cette présomption existe dès lors que la totalité ou la quasi-totalité du capital est détenue par la société mère.

La Cour de cassation a dans un arrêt du 6 janvier 2015 (n° 13-21.305) reconnu que la présomption de responsabilité d'une maison mère détenant la quasi-totalité du capital était réfragable dès lors que l'autonomie de la filiale est prouvée en apportant des éléments relatifs aux liens économiques, organisationnels et juridiques entre les deux sociétés concernées. Mais en l'occurrence, le simple fait que la stratégie commerciale soit arrêtée par la filiale n'a pas été jugé suffisant, la société mère et la filiale ayant notamment des dirigeants communs.

Entente sur les prix dans le secteur des produits d'entretien et d'hygiène

L'Autorité de la Concurrence (AdC) a condamné (décision du 18 décembre 2014, 14-D-19) huit acteurs majeurs du marché des produits d'entretien et onze acteurs majeurs du marché des produits d'hygiène en leur imposant des sanctions totales respectivement de 345 000 000 € et 605 000 000 €. L'enquête a en effet démontré que les directions commerciales de ces entreprises se concertaient régulièrement sur leurs politiques tarifaires et notamment se réunissaient dans des restaurants parisiens, s'échangeaient des documents adressés à leurs domiciles privés et organisaient des conférences téléphoniques multiples. Ces ententes avaient pour objet d'assurer la convergence des politiques tarifaires des fournisseurs lors de leurs négociations annuelles avec les distributeurs (communication des hausses de tarifs et rémunération de la coopération).

Notons que plusieurs des entreprises ont bénéficié d'une immunité totale ou partielle au titre de la procédure de clémence. Cependant, eu égard à la gravité des manquements (accord secret visant à maintenir des prix hauts) et à leur impact sur le marché (produits incontournables, petits nombres de fournisseurs et effets sur les consommateurs), les sanctions sont lourdes. Cette décision a fait l'objet d'un recours devant la Cour d'appel de Paris.

Agent commercial

Indemnité de fin de contrat : quelle assiette de calcul ?

L'indemnité de fin de contrat dont le principe est posé par l'article L134-12 du Code de commerce a trop souvent été perçue comme devant être systématique (fixée forfaitairement à l'équivalent de deux années de commissions) alors qu'en fait la directive communautaire de 1986 comme le droit français précisent qu'il s'agit d'indemniser un préjudice réellement subi. En jugeant (4 novembre 2014, n° 13-18.024) qu'une indemnité de fin contrat ne peut être accordée à un agent qui n'a perçu aucune commission au cours de son contrat, la Cour de cassation a fait une application très orthodoxe de cette règle. En l'occurrence l'absence de paiement de commission était, semble-t-il, due uniquement à un comportement fautif du mandant, ce qui pourrait conduire la cour d'appel de renvoi à condamner le mandant à des dommages et intérêts correspondant aux commissions impayées pendant le contrat, puis éventuellement, à le condamner à des dommages et intérêts sur le fondement de l'article L134-12, après avoir reconstitué d'une certaine manière l'assiette des commissions qui auraient dû être payées.

Pas de pouvoir de négociation : pas de statut d'agent commercial

Faisant à nouveau une lecture stricte de la définition de l'agent commercial posée par l'article L134-1 du Code de commerce, la Cour de cassation a rappelé (9 décembre 2014, n° 13-22476 ; 20 janvier 2015, n° 13-24231) que les juges du fond ont pu, à bon droit, et après avoir analysé concrètement les conditions d'exécution du contrat, refuser la qualification d'agent commercial à un intermédiaire qui n'avait pas le pouvoir de négocier avec la clientèle. La Cour relève dans la première affaire que l'intermédiaire ne justifiait pas "avoir disposé effectivement d'une quelconque marge de manœuvre sur une partie au moins de l'opération économique" et dans la seconde affaire qu'il devait appliquer le tarif sans accorder de remise.

La Cour est allée plus loin dans le premier arrêt en considérant que la relation contractuelle ne relevait pas non plus du mandat d'intérêt commun dans la mesure où l'intermédiaire ne disposait même pas du pouvoir de représentation à l'égard des tiers. Il s'agissait donc semble-t-il d'un simple contrat de prestation de service de promotion.

Consommation

Les loteries commerciales sont licites par principe

Il aura fallu attendre près de 10 ans pour que la réglementation française des loteries commerciales (article L121-36 du Code de la consommation, révisé par la loi du 20 décembre 2014) soit enfin mise en conformité avec la directive du 11 mai 2005 relative aux pratiques commerciales déloyales. Depuis lors et malgré plusieurs toilettages, les loteries commerciales étaient régies par une réglementation à la fois restrictive et imprécise (ex. la loi Hamon du 17 mars 2014).

Dorénavant, selon le nouvel article L121-36 du Code de la consommation, toutes les loteries commerciales ou promotionnelles mises en œuvre à l'égard des consommateurs qui tendent à l'attribution d'un gain ou d'un avantage, par voie de tirage au sort ou par l'intervention d'un élément aléatoire, sont par principe licites. Elles ne seront illicites que si elles sont déloyales au sens de l'article L120-1 du Code de la consommation qui sanctionne (i) les pratiques contraires aux exigences de la diligence professionnelle et qui altèrent le comportement économique du consommateur et (ii) celles assimilées à des pratiques trompeuses ou agressives.

Conditions générales de vente aux consommateurs

Un arrêté du 18 décembre 2014 (JO du 26 décembre 2014, page 22.34) pris en application de la loi Hamon vient préciser les modalités de présentation, à compter du 1er mars 2015, des stipulations relatives à la garantie légale de conformité et à la garantie légale des vices cachés dans les conditions générales de vente aux consommateurs. Parmi les obligations formelles d'information le vendeur devra reproduire dans un encadré réservé à cet effet des mentions très précises sur l'existence et la mise en œuvre des garanties légales de conformité (articles L211-4 et suivants du Code de la consommation) et des vices cachés (articles 1641 et suivants du Code civil).

Disponibilité des pièces détachées vendues aux consommateurs

Le décret du 9 décembre 2014 (n° 2014-1482) a, en application de l'article L111-3 du Code de la consommation (issu de la loi Hamon), précisé d'une part les conditions dans lesquelles les fabricants, importateurs et vendeurs devront informer les consommateurs sur la durée de disponibilité de leurs pièces détachées et d'autre part l'étendue de cette obligation de fourniture de pièces détachées. Ces obligations portent sur tous les biens meubles mis sur le marché à compter du 1er mars 2015.

La durée de disponibilité des pièces détachées devra être indiquée par le fabricant ou l'importateur sur tous supports durables accompagnant la vente tandis que le vendeur devra de son côté mentionner cette information sur tous supports adaptés avant la conclusion du contrat puis sur le bon de commande. Le décret vient aussi utilement préciser que l'obligation de fourniture des pièces détachées s'impose au fabricant ou à l'importateur, sans préjudice de l'application des règles de concurrence relatives aux réseaux de distribution sélective ou exclusive.

Nouvelles technologies

Le vol de données informatiques enfin sanctionné

La loi renforçant les dispositions relatives à la lutte contre le terrorisme du 13 novembre 2014 a modifié l'article 323-3 du Code pénal de manière à sanctionner non pas uniquement le fait d'accéder frauduleusement à un système de traitement automatisé de données mais également d'en extraire des données informatiques ou les reproduire ou les transmettre. Dorénavant, la soustraction de données informatiques sera bien sanctionnée comme telle (amende de 75 000 € et 5 ans d'emprisonnement) et non plus uniquement sur le fondement de l'abus de confiance ou du recel. La protection du patrimoine immatériel des entreprises est ainsi renforcée en attendant la nouvelle réglementation du secret des affaires.

Contacts :

Christophe Héry

E-mail : chery@lmtavocats.com

www.lmtavocats.com

Jean-Yves Foucard

E-mail: jyfoucard@lmtavocats.com

Tel : 33 (0)1 53 81 53 00

Fax : 33 (0)1 53 81 53 30

Lmt Avocats A.a.r.p.i. est un cabinet d'avocats d'affaires indépendant, composé d'une équipe d'environ 40 personnes animée par 11 associés. Le cabinet intervient, en conseil comme en contentieux, le plus souvent dans un contexte international, pour assister ses clients français et étrangers dans les principaux domaines du droit des affaires, notamment en matière de droit des sociétés, droit social, droit fiscal, contentieux commercial, procédures collectives, baux commerciaux, propriété intellectuelle et nouvelles technologies de l'information, arbitrage international, risques industriels et droit des assurances.

Cette lettre d'information ne constitue pas un avis ou une opinion juridique concernant des faits ou des circonstances précis. Si vous ne souhaitez plus recevoir la présente Lettre d'actualité, il vous suffit de nous adresser un e-mail à : accueil@lmtavocats.com en l'indiquant dans l'objet.