

Janvier 2018

La lettre de l'actualité en droit économique

Le Cabinet Grall & Associés vous propose désormais une nouvelle contribution, diffusée tous les deux mois, intitulée « La lettre de l'actualité en droit économique », veille juridique permettant une information quasi en temps réel des principales évolutions en droit économique (décisions, projets de lois, avis, etc.).

Par Jean-Christophe Grall et Guillaume Mallen

Le Cabinet Grall & Associés vous présente ses meilleurs vœux pour l'année 2018

I - PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

Revente à perte (article L.442-2 du Code de commerce)

- Cour de cassation, Chambre commerciale, 22 novembre 2017, n°16-18.028

Thématique : Conformité avec la Directive 2005/29/CE du 11 mai 2005

L'interdiction de revente à perte, infraction pénalement sanctionnée à l'article L.442-2 du Code de commerce est-elle conforme ou non à la Directive du 11 mai 2005 relative à l'interdiction des pratiques commerciales déloyales à l'égard des consommateurs ?

En l'espèce, une centrale d'achat spécialisée dans les produits d'optique avait prospecté les adhérents d'un réseau concurrent en leur offrant notamment une remise sur certains produits. Le réseau concurrent avait alors assigné la centrale d'achat considérant que ce comportement consistait à revendre à perte lesdits produits.

Si en première instance, les demandes du réseau concurrent avaient été rejetées, elles avaient été accueillies en appel par la Cour d'appel de Douai ([CA Douai, 31 mars 2016](#)), écartant l'argumentation de la centrale d'achat qui estimait que l'article L.442-2 du Code de commerce était inapplicable car

non conforme à la Directive du 11 mai 2005. La Cour d'appel de Douai avait en effet considéré que la Directive du 11 mai 2005 ne s'opposait qu'aux seules législations nationales ayant pour objectif la protection des consommateurs. Or, l'article L.442-2 du Code de commerce tend à la protection des professionnels, en l'occurrence le petit commerce, tel qu'il avait été pensé par le législateur de 1963.

Au soutien de son pourvoi, la centrale faisait notamment valoir que l'article L.442-2 du Code de commerce avait été modifié par la loi Châtel du 3 janvier 2008 qui visait notamment à transposer la directive de 2005 et dont l'objet était « *le développement de la concurrence au service des consommateurs* ». La Cour de cassation n'a pas été convaincue par l'argumentation : « *Mais attendu qu'aux termes de l'article 3 de la directive 2005/29/CE du 11 mai 2005, celle-ci s'applique aux pratiques commerciales déloyales des entreprises vis-à-vis des consommateurs ; qu'il résulte des constatations de l'arrêt et des écritures des parties que le litige porte sur des pratiques commerciales entre une centrale d'achat et*

des détaillants, soit des transactions entre professionnels ; qu'elles ne relèvent donc pas du champ d'application de la directive ; que le moyen, en ce qu'il invoque l'incompatibilité de la législation française avec une directive inapplicable en l'espèce, est inopérant ».

La Cour de cassation reste toutefois muette sur les finalités poursuivies par la loi française, ce qui ne permet pas de dissiper les nombreuses interrogations au sujet de la compatibilité de l'infraction française de revente à perte au regard du droit de l'UE. Rappelons à cet égard que de nombreuses législations ont été sanctionnées par la CJUE, notamment la loi belge ([CJUE, 7 mars 2013](#)) et, plus récemment, la loi espagnole ([CJUE, 19 oct. 2017](#)).

Enfin, la Cour de cassation confirme également l'arrêt de la Cour d'appel qui avait jugé que la centrale d'achat ne pouvait bénéficier du coefficient grossiste et ainsi abaisser, conformément à l'article L. 442-2, alinéa 3 du Code de commerce, son seuil de revente à perte, à défaut d'en remplir les conditions.

Déséquilibre significatif (article L.442-6, I, 2° du Code de commerce)

- Cour d'appel de Lyon, 14 décembre 2017, n°16/03102

Thématiques : Notion de partenaire économique – Crédit-bail

Une société, qui a contracté avec une autre société un contrat de location de site internet pour la satisfaction d'un besoin professionnel ponctuel, ne peut se prévaloir de la qualité de partenaire économique de ce dernier au sens de l'article L.442-6 du Code de commerce, ce qui lui interdit de soutenir sur ce fondement que la clause exonératoire de responsabilité du bailleur créerait à son détriment un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties.

- Cour de cassation, Chambre commerciale, 18 octobre 2017, n°16-18.864

Thématique : Non-application de l'article L.442-6, I, 2° aux rapports entretenus entre une société coopérative de commerçants détaillants et ses adhérents

Dans cette affaire, plusieurs sociétés exploitant des points de vente d'articles de sport dans la région de Toulouse étaient adhérentes d'une société coopérative d'achat en commun de commerçants détaillants (Groupe Intersport). Le règlement intérieur de la coopérative prévoyait notamment les conditions d'implantation et d'ouverture des nouveaux points de vente. Il était prévu que si les objectifs généraux d'implantation et de couverture de marché

(fixés par le conseil d'administration pour chaque enseigne du groupe) étaient atteints, l'adhérent pouvait alors bénéficier d'une exclusivité d'implantation sur l'ensemble du bassin de consommation. Or, la société coopérative avait décidé de modifier les conditions d'octroi de cette exclusivité en portant à 20 % le seuil de parts de marché et d'agrément, en conséquence, une nouvelle société dans la région toulousaine. Contestant cette modification et l'agrément qui en résultait, les sociétés adhérentes de la société coopérative ont assigné cette dernière en annulation de l'agrément et en réparation de leur préjudice résultant d'un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties (article L.442-6, I, 2° du Code de commerce) et du manquement de la coopérative à l'obligation légale d'accorder un préavis conforme aux dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° du même code (rupture brutale des relations commerciales établies). La Cour d'appel ayant rejeté leurs demandes, les sociétés adhérentes de la coopérative ont alors formé un pourvoi en cassation en considérant que les dispositions invoquées étaient pleinement applicables en l'espèce.

Selon la Cour de cassation, c'est en vain qu'elles font grief à l'arrêt du rejet de leurs demandes : « l'arrêt énonce à bon droit que les dispositions de l'article L. 442-6, I, 2° et 5°, du Code de commerce sont étrangères aux rapports entretenus par les sociétés en cause, adhérentes d'une société coopérative de commerçants détaillants avec cette dernière ».

Cet arrêt s'inscrit dans le prolongement d'une jurisprudence qui exclut l'application des dispositions de l'article L.442-6, I, 2° du Code de commerce dans certains cas tels que, par exemple, les rapports entretenus entre les membres d'un GIE (Cass. com. 11 mai 2017 n°14-29.717).

• Cour d'appel de Paris, 7 décembre 2017, n° 16/00113

Thématiques : Application de l'article L. 442-6, I, 2° dans le temps – Absence de preuve du déséquilibre

Le litige opposait la société Casino et deux gérants de supérettes alimentaires qui avaient conclu deux contrats de co-gérance. En périphérie d'un contentieux prudhommal, les deux gérants invoquaient l'existence d'un déséquilibre significatif s'agissant des dispositions prévues dans le deuxième contrat de co-gérance qu'ils avaient conclu en 1990 avec la société Casino.

Les gérants soutenaient en l'espèce que le déséquilibre significatif était établi du fait de l'absence de toute négociation des clauses contractuelles qui leur avaient été imposées en 1990 et qui ne comportaient aucune contrepartie, octroyant des prérogatives arbitraires au seul bénéfice de Casino.

Or, la Cour d'appel de Paris relève que lesdites négociations s'étant déroulées et les contrats ayant pris effet avant l'entrée en vigueur de la loi du 4 août 2008, ces dispositions ne leur étaient pas applicables.

La Cour d'appel de Paris fait toutefois une précision importante : « seuls les effets légaux desdits contrats, à les supposer établis, et l'exécution des obligations découlant de ces contrats pourraient être analysés au regard du déséquilibre significatif allégué sur le fondement du nouveau texte invoqué, et non les clauses des contrats elles-mêmes signées en 1990 ».

Dès lors, il appartenait aux gérants de rapporter la preuve qu'un tel effet légal ou que de telles modalités d'exécution du contrat après l'entrée en vigueur dudit texte auraient caractérisé un déséquilibre significatif et en quoi il leur aurait porté préjudice. Or, en l'espèce, les seuls éléments dont les gérants rapportaient la preuve étaient antérieurs à l'entrée en vigueur de la loi du 4 août 2008. La Cour d'appel de Paris considère donc que le déséquilibre significatif n'était pas établi.

- Cour d'appel de Paris, 29 novembre 2017, n°17/08675 (1^{ère} espèce) et n°16/18751 (2^{ème} espèce)

Thématique : Nullité de la clause sur le fondement de l'article L.442-6, I, 2° du Code de commerce

La question liée à la possibilité pour la victime d'un déséquilibre significatif d'obtenir la nullité de clauses ou du contrat lui-même directement sur le fondement de l'article L.442-6, I, 2° du Code de commerce fait l'objet de nombreuses décisions contradictoires. Après un arrêt rendu le 22 février 2017 par la Cour d'appel de Paris dans laquelle elle consacrait expressément cette possibilité (n°16/17924), un courant jurisprudentiel plus restrictif se fait jour.

Dans la première espèce et pour soutenir que la clause contractuelle litigieuse dont il était demandé l'application se heurterait à une contestation sérieuse, la société plaignante considérait notamment qu'elle créait entre les parties un déséquilibre significatif dont l'appréciation ne relèverait pas du pouvoir du juge des référés. Elle s'appuyait donc sur le déséquilibre significatif visé par l'article L.442-6 I.2° du Code de commerce pour invoquer la nullité de la clause. Or, la Cour d'appel de Paris juge : *« telle n'est pas la finalité et la sanction de ces dispositions **à vocation indemnitaire**, à l'inverse de celles du paragraphe II du même article lequel prévoit la nullité de certaines clauses par nature ; que son argumentation à ce titre est donc sans pertinence »*.

Dans la seconde espèce, la Cour d'appel de Paris a jugé que l'article L.442-6, I, 2° du Code de commerce, texte **« relatif aux pratiques restrictives de concurrence ne vient nullement porter atteinte au contrat en sanctionnant le déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties par la nullité d'une partie de ses dispositions mais permet au partenaire commercial d'une société en position dominante d'engager la responsabilité de cette dernière »**. La Cour de cassation devra très probablement se positionner à l'avenir sur cette question.

- Cour d'appel Paris, 11 octobre 2017, n°15/03313

Thématiques : Déséquilibre significatif (oui) – Pénalités – Distribution exclusive – Nullité de la clause (oui)

Une société A spécialisée dans la fabrication et le commerce d'équipements de bureau distribue ses produits et services notamment au travers d'un réseau de concessionnaires qui achètent et revendent exclusivement ses produits et services.

Le contrat de concession prévoyait la conclusion par le concessionnaire d'un contrat d'entretien directement avec le client utilisateur et la sous-traitance de la maintenance à la société A selon des contrats de sous-traitance de maintenance dits « PagePack » ou « eClick ».

Dans sa version en vigueur jusqu'en 2013, l'article 12.1 des conditions générales « PagePack » et « eClick » stipulait que *« lorsque l'Équipement est compatible avec les Outils de Relevé Compteur, le Revendeur doit s'assurer que l'Outil de Relevé Compteur prescrit par [A] est installé et fonctionnel en permanence dans les locaux du client »*. Au mois de janvier 2013, la société A a complété l'article 12.1 de ses conditions générales, y ajoutant la phrase *« à défaut, [la société A] pourrait facturer au Revendeur des frais dans les conditions spécifiées sur le Portail Partenaire »*.

Des concessionnaires ont contesté auprès de la société A ce nouveau mécanisme de facturation. Au mois d'avril 2013, la société A a pourtant adressé aux concessionnaires les premières factures de frais relatives aux équipements non-connectés. Les concessionnaires ont alors assigné celle-ci en annulation de l'article 12.1 des conditions générales « PagePack » et « eClick ».

Après avoir indiqué que les dispositions de l'article 12.1 des contrats « PagePack » et « eClick » ne pouvaient être qualifiées de « modification tarifaire » mais bien de « sanction », la Cour d'appel de Paris fait preuve de grande pédagogie dans l'analyse de l'espèce.

Elle rappelle tout d'abord que « *la mise en œuvre de l'article L.442-6, I, 2° du code de commerce suppose l'existence d'un rapport de force entre les cocontractants ayant permis à l'un d'eux de soumettre ou de tenter de soumettre son partenaire commercial, lors de la conclusion du contrat, à des obligations manifestement déséquilibrées ; si les contrats d'adhésion ne permettent pas a priori de négociations entre les parties, il incombe néanmoins à la partie qui invoque l'existence d'un déséquilibre significatif de rapporter la preuve qu'elle a été soumise, du fait du rapport de force existant, à des obligations injustifiées et non réciproques* ».

En l'espèce, le rapport de force entre la société A et les concessionnaires ne permet pas à ceux-ci de négocier les clauses des contrats qu'ils concluent. La société A impose aux concessionnaires des contrats d'adhésion, dont les clauses ne peuvent être négociées, ce qui est notamment démontré par la présence dans la cause de la presque totalité des concessionnaires exclusifs du réseau, qui, après s'être opposés à l'application de la clause litigieuse, n'ont pu négocier, même unis, en amont de l'action judiciaire avec la société A. **Si les concessionnaires peuvent résilier les contrats les liant avec la société A ou ne pas reconduire les contrats de concessions, il n'en demeure pas moins qu'en pratique, les concessionnaires sont dépendants de la société concédante, car ils ont besoin de faire perdurer leur activité étant revendeurs exclusifs de produits de la société A et doivent, pour ce faire, souscrire auprès de celle-ci le contrat de sous-traitance, qui**

forme un tout indivisible avec le contrat de concession.

Il convient de relever que les concessionnaires ont fait connaître à la société A, dans le cadre de leurs différents échanges, leur refus quant à la mise en œuvre de la clause litigieuse, resté sans suite. **De fait, aucune négociation n'a abouti de sorte que l'élément de soumission de l'article L. 442-6, I, 2° du code de commerce est caractérisé.**

L'absence de réciprocité des droits et obligations ou la disproportion entre les obligations des parties doit également, selon la Cour d'appel, être établie par les concessionnaires. En l'espèce, il a notamment été relevé que la clause s'appliquait systématiquement, sans possibilité de contrôle de la part des concessionnaires, pour toute défaillance de connexion, même dans les cas où le concessionnaire n'en serait pas responsable.

En conséquence, cette clause crée des rapports disproportionnés entre les parties, étant sans compensation car la société A ne supporte aucune contrepartie à cette obligation et aux frais correspondant imposés aux concessionnaires. Cette clause crée donc un déséquilibre en défaveur des concessionnaires.

La nullité de la clause est prononcée par la Cour d'appel de Paris sur le fondement de l'article L.442-6, I, 2° du Code de commerce (V. jurisprudence contraire citée supra) et les factures ayant été émises par la société A sur la base de cette clause ont été déclarées inopposables aux concessionnaires.

Rupture brutale des relations commerciales établies (article L.442-6, I, 5° du Code de commerce)

- Cour d'appel de Paris, 6 décembre 2017, n°15/11606

Thématiques : Durée de la relation commerciale et du préavis – Succession de co-contractants et de contrats

On sait que l'identité des parties n'est pas un critère de la relation commerciale, rendant

ainsi possible la poursuite d'une même relation avec un nouveau contractant. Toutefois, la jurisprudence semble notamment subordonner cette possibilité de poursuite de la relation à « *la volonté des parties de faire reprendre par [le nouveau co-contractant] les droits et obligations [du premier]* » (V. not. Cass. Com., 5 janvier 2016, n° 14-25397).

En l'espèce, une société prestataire de service avait conclu plusieurs contrats, ayant des objets différents, dans un premier temps avec la société Hutchinson Télécom, puis avec la société Orange, une fois celle-ci devenue la filiale de Hutchinson. Ces contrats ont été par la suite résiliés par Orange en respectant un préavis qui ne prenait en compte que la durée des contrats la liant au prestataire, à l'exclusion de ceux conclus antérieurement avec Hutchinson Télécom. Le prestataire a alors assigné Orange notamment sur le fondement de l'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce.

Devant la Cour d'appel de Paris était donc discutée, non pas l'existence d'une relation commerciale établie, mais sa durée et plus précisément sa poursuite avec le nouveau co-contractant.

La Cour refuse de suivre le prestataire dans son argumentation. Pour ce faire, elle retient que bien que le flux d'affaires ait débuté avec Hutchinson Télécom, les contrats en cause avaient des objets différents (distribution de cartes SIM et de téléphones dans les premiers, puis prestations logistiques et de commercialisation dans les seconds). Ce n'était donc pas la même relation commerciale qui s'était poursuivie entre le prestataire et Orange et le préavis octroyé était suffisant.

La solution est logique. Toutefois, à notre connaissance, c'est la première fois que la Cour d'appel de Paris se base sur la différence d'objet entre les contrats pour refuser de reconnaître une seule et même relation commerciale.

- [Cour d'appel de Paris, 15 décembre 2017, n°14/02445](#)

[Thématique](#) : Notion de rupture partielle

La Cour d'appel de Paris précise qu'un report de livraison - dû à l'importante quantité commandée - ne saurait valoir rupture partielle d'une relation commerciale établie dès lors qu'il ne constitue pas un manquement à la vente, ni un refus de livraison de la part du vendeur.

- [Cour d'appel de Paris, 21 décembre 2017, n°16/00894](#)

[Thématiques](#) : Rupture partielle – Acte de déloyauté

Dans cette affaire, un transporteur ferroviaire avait conclu plusieurs contrats par lesquels il confiait à un prestataire la charge de recruter, former et mettre à disposition du personnel. Le prestataire s'est ensuite aperçu que le transporteur avait publié plusieurs offres d'emploi sur le même site, prenant ainsi directement contact avec des candidats. Tout en les reconnaissant, le transporteur justifiait ces recrutements directs par une mauvaise exécution des prestations. La Cour d'appel de Paris a estimé, pour sa part, que le comportement déloyal du transporteur était de nature à priver « *les contrats de leurs objets* » et, partant, constitutif d'une rupture partielle de la relation commerciale établie.

- [Cour d'appel de Paris, 15 novembre 2017, n°15/01941](#)

[Thématique](#) : Appréciation de la brutalité de la rupture

La société Panini France (société d'édition et de diffusion d'images autocollantes pour la jeunesse) et un distributeur entretenaient depuis 1990 des relations suivies sur la base d'une succession continue de contrats de commission ou de concession. En dernier lieu, les parties avaient conclu **(i) un contrat de commissionnaire en 2010 portant sur la distribution électronique de services prépayés** d'une durée d'un an, renouvelable par tacite reconduction sauf résiliation avec préavis de trois mois, et **(ii) un contrat de commissionnaire en 2011 portant sur la distribution d'images autocollantes et cartes de collection** d'une durée d'un an, renouvelable par tacite reconduction sauf résiliation avec préavis de six mois.

La société Panini France a résilié tout d'abord le contrat de commissionnaire portant sur la distribution d'images autocollantes et cartes de collection en octroyant à son partenaire un préavis de six mois. Puis, elle a résilié le contrat de commissionnaire portant sur la distribution électronique en accordant non

pas trois mois de préavis (comme le prévoyait le contrat) mais six mois.

Au soutien de son argumentation pour démontrer que la rupture était brutale, le distributeur indiquait notamment que les derniers contrats contenaient chacun une clause de tacite reconduction et que le contrat conclu en 2010 avait d'ailleurs été tacitement reconduit une fois et qu'il pouvait donc raisonnablement anticiper une continuité de la relation commerciale pour l'avenir. Le distributeur soutenait également qu'aucun grief n'avait été formulé à son encontre avant la première lettre de résiliation dans laquelle la société Panini France annonçait en des termes incertains sa volonté de ne pas reconduire le contrat de commissionnaire « *dans les conditions actuelles* ». Par ailleurs, le distributeur soutenait que la société Panini France ne démontrait pas l'existence de manquements de sa part à ses obligations contractuelles qui auraient été de nature à justifier la rupture de leurs relations commerciales.

A l'inverse, Panini France soutenait qu'elle avait eu l'occasion de porter à la connaissance de son partenaire les difficultés qu'il éprouvait dans la distribution des produits auprès de certains points presse. Plus globalement, elle mettait en avant le fait que la relation était précaire et que les difficultés rencontrées par son partenaire ne pouvaient lui laisser espérer une continuité des relations dans le futur.

Après avoir aisément démontré l'existence de relations commerciales établies, la Cour d'appel de Paris juge, dans une motivation quelque peu déroutante, que la rupture des relations était bien brutale :

« C'est en parfaite connaissance des difficultés rencontrées par la société Rhônalpimages que la société Panini France a signé les contrats des 3 février 2010 et 1^{er} septembre 2011, d'une durée d'un an mais renouvelables par tacite reconduction, ce qui pouvait laisser espérer une poursuite des relations à l'avenir. Elle ne justifie d'aucun avertissement préalable qui aurait pu rendre la rupture prévisible. Elle ne démontre pas non plus avoir reproché à la société Rhônalpimages un manquement à ses obligations contractuelles avant de décider

de rompre leurs relations par lettres des 24 février et 26 juin 2012. Au demeurant, ces lettres n'invoquent aucun grief et ne constituent pas la mise en jeu de la clause résolutoire prévue aux contrats. Dans son courriel du 14 mars 2012, la société Panini France a simplement indiqué à la société Rhônalpimages que malgré la conjoncture défavorable, elle n'était pas satisfaite de ses résultats pour la partie 'stickers' inférieurs à la moyenne nationale, alors qu'au contraire ses résultats sur la partie téléphonie étaient supérieurs à cette moyenne, en lui demandant de lui soumettre un schéma d'organisation permettant d'assurer à la fois une rapidité de mise en place de ses collections et de regagner du poids dans leurs affaires ».

En l'espèce, le partenaire éconduit était en outre lié par une clause de non-concurrence lui interdisant de distribuer et de vendre des produits similaires pour le compte de concurrents de son commettant.

Eu égard à l'ensemble de ces éléments et du temps nécessaire pour que le fournisseur puisse se réorganiser et redéployer son activité, la Cour d'appel de Paris considère que le préavis aurait dû être de dix-huit mois pour les deux contrats portant tous deux sur la distribution de produits auprès de divers clients dont les points de vente de presse, alors qu'il n'a été que de six mois de sorte que la rupture est brutale faute de préavis suffisant.

Cette décision est très défavorable à l'auteur de la rupture. Il semblerait que la Cour d'appel de Paris exige que la rupture des relations commerciales soit justifiée par un évènement fautif du partenaire alors même que le principe de l'article L.442-6, I, 5° du Code de commerce est d'interdire la brutalité de la rupture, et non la rupture elle-même !

- Cour de cassation, Chambre commerciale, 8 novembre 2017, n° 1354, 16-15.296

Thématique : Rupture sans préavis pour faute grave

Une société, spécialisée dans la transformation de viande de bœuf et la production de steaks hachés surgelés, avait conclu en 2004, un contrat d'approvisionnement avec une centrale de référencement. Après avoir procédé en 2005 à un retrait préventif des produits du fournisseur et avoir fait analyser des échantillons de ces produits, la centrale de référencement, par lettre du 12 septembre 2005, a résilié le contrat en invoquant des réclamations de consommateurs, des défauts graves et des non-conformités aux spécifications contractuelles et réglementaires. Estimant brutale la rupture de leur relation commerciale, le fournisseur a assigné la centrale de référencement, en paiement de dommages-intérêts, sur le fondement de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce et de l'ancien article 1382 du Code civil. C'est en vain qu'il fait grief à l'arrêt

du rejet de sa demande. Il résulte en effet des dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce que la gravité du comportement d'une partie à une relation commerciale autorise l'autre partie à y mettre fin sans préavis. Ayant caractérisé la gravité du manquement du fournisseur à ses obligations contractuelles et réglementaires, la cour d'appel a pu en déduire, peu important les modalités formelles de résiliation contractuelle, que la centrale de référencement était fondée à rompre sans préavis leur relation commerciale.

- Cour de cassation, Chambre commerciale, 25 octobre 2017, n°16-16.839

Thématiques : Champ d'application – Inapplicabilité à la rupture de crédit

Les dispositions de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce ne s'appliquent pas à la rupture ou au non-renouvellement de crédits consentis par un établissement de crédit à une entreprise, ces opérations étant exclusivement régies par les dispositions du Code monétaire et financier.

II – DROIT DES CONTRATS

- **Projet de loi de ratification de la réforme du droit des obligations**

Alors que la ratification de l'ordonnance portant notamment réforme du droit des contrats devait être une simple formalité, les sénateurs avaient quelque peu créé la surprise en proposant de nombreuses modifications du texte.

Revenu devant l'Assemblée, le texte a été adopté en première lecture le 11 décembre 2017 et à nouveau transmis au Sénat. On notera les éléments suivants :

Articles 1110, 1119 et 1171 : la définition du contrat d'adhésion - qui conditionne l'application de l'article 1171 sanctionnant le déséquilibre significatif - est à nouveau modifiée. Ce contrat est dorénavant défini par renvoi à l'article 1119 relatif aux

conditions générales. Celui-ci dispose qu'il s'agit d'« un ensemble de stipulations non négociable, déterminé à l'avance par l'une des parties et destiné à s'appliquer à une multitude de personnes ou de contrats ».

Article 1143 : contrairement au texte adopté par le Sénat qui limitait ce nouveau cas de violence aux seuls abus d'un état de dépendance économique, l'Assemblée a estimé nécessaire de protéger toutes les personnes vulnérables et non uniquement les entreprises. Le terme « économique » a donc été supprimé.

Article 1195 : alors que le Sénat avait restreint le pouvoir du juge à la seule résolution du contrat en cas d'imprévision, l'Assemblée lui permet à nouveau de réviser le contrat. En revanche, les députés ont maintenu l'exclusion des opérations portant sur des titres ou des contrats financiers.

Pour consulter le dossier législatif :

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPreparation.do?idDocument=JORFDOLE000032851308&type=general&typeLoi=proj&legislature=14>

III – ANTITRUST

- **CJUE, 6 décembre 2017, affaire C-230/16, Coty Germany GmbH / Parfümerie Akzente GmbH**

Thématiques : Vente en ligne – Marketplaces – Interdiction faite aux distributeurs de revendre sur les marketplaces

Un fournisseur de produits de luxe peut interdire à ses détaillants agréés de vendre ses produits sur des plateformes tierces telles qu'Amazon ou eBay. Une telle interdiction, qui vise à préserver l'image de luxe des produits concernés, ne tombe pas, sous certaines conditions, sous le coup de l'interdiction des ententes, en ce qu'elle est de nature à améliorer la concurrence reposant sur des critères qualitatifs.

Pour consulter notre Flash concurrence sur le sujet écrit par Nathalia Kouchnir-Cargill :

<https://www.grall-legal.fr/fr/distribution-selective-marketplace/#.WktdNXkiGUK>

- Cour de cassation Chambre commerciale, 6 décembre 2017, n°16-18.835

Thématiques : Abus de position dominante – Absence de position dominante

La Cour de cassation confirme qu'il ne peut y avoir d'action pour abus de position

dominante contre Vente-privee.com, à défaut de rapporter la preuve de l'existence d'un marché pertinent de la vente événementielle en ligne, entre 2005 et 2011. Elle confirme ainsi la position de la Cour d'appel de Paris (CA Paris, 12 mai 2016) qui avait, elle-même, approuvé l'analyse de l'Autorité de la concurrence dans sa décision n°14-D-18 du 28 novembre 2014.

Pour consulter la décision :

http://www.autoritedelaconcurrence.fr/doc/cass_6dec17_14d18.pdf

Êtes-vous inscrit à la prochaine formation

GRALL INSTITUTE

FORMATIONS 2018

Positionnement du prix de vente / revente et droit de la concurrence

- Le 2 février 2018

[Voir le détail de cette formation](#)

Les enquêtes de concurrence diligentées par les services de la DGCCRF, de l'autorité de la concurrence, et par la Commission européenne

- Le 7 février 2018

[Voir le détail de cette formation](#)

L'essentiel du droit du commerce électronique : la vente en ligne en 10 points clés

- Le 15 février 2018

[Voir le détail de cette formation](#)

Contact

63, avenue de Villiers
75017 Paris - Palais P 40

+33 (0)1 53 57 31 70

contact@grall-legal.fr

www.grall-legal.fr