

de la rupture, d'une faute grave. Deux approches étaient en effet concevables. La première – abstraite – aurait consisté à exiger que le mandant se prévaille d'un comportement grave à l'occasion de la rupture sans, cependant, fermer la possibilité d'étayer, voire de justifier, la qualification de faute grave par des comportements découverts postérieurement. La neutralisation n'aurait alors opéré que dans l'hypothèse d'une rupture non-fondée sur un comportement grave (rupture « simple »); l'invocation, fut-elle abstraite, d'une faute grave autorisant ainsi la mobilisation d'un comportement découvert postérieurement. La deuxième approche – concrète et retenue par la Cour de cassation – exige du mandant qu'il vise, dans le courrier de rupture, le comportement qu'il considère comme grave et qui fonde sa décision de mettre fin à la relation. Il ne suffit donc pas d'invoquer une faute grave en général mais un comportement précisément identifié constitutif d'une faute grave : l'exigence ne porte pas sur « une » faute grave causale mais sur « cette » faute grave causale telle qu'identifiée dans le courrier de rupture.

II.- Cette solution porte en elle une « prime à la dissimulation », par l'agent commercial, de ses fautes – En effet, les fautes de l'agent sont susceptibles d'engager sa responsabilité contractuelle. En cas de faute grave, le mandant est en mesure de se prévaloir tout à la fois des vertus privatives d'indemnité de ce comportement et du mécanisme de la responsabilité, les deux mécanismes ne poursuivant pas les mêmes objectifs, l'un étant punitif, l'autre indemnitaire (Com., 19 oct. 2022, D. 2023, p. 705, panorama concurrence – distribution, obs. N. Ferrier). Lorsque la faute grave n'est découverte qu'après la rupture, si elle conserve sa vocation à emporter la mise en jeu de la responsabilité contractuelle de l'agent, elle perd celle de priver l'agent commercial de son droit à indemnité.

En réaction à cette situation pour le moins insatisfaisante, l'on se souvient que la CJUE (bien que dans des circonstances différentes : faute grave commise pendant le préavis), dans sa décision Volvo (CJUE, 28 oct. 2010, Volvo Car Germany GmbH, aff. C-203/09), a estimé possible une réduction du montant de l'indemnisation due à l'agent à raison de son comportement. Pourtant, le fondement d'une telle réduction est introuvable, que ce soit dans la directive du 18 décembre 1986 ou dans les articles L. 134-1 et s. du Code de commerce français. Dans ces conditions, il est permis de s'interroger sur la pertinence de la neutralisation des comportements graves découverts tardivement...

S. Brena

Points de vue pratiques

Cass. civ. 1^{re}, 13 avril 2023, n° 22-15.689

Rupture brutale de relation commerciale internationale établie et défendeur hors UE : la délicate question de la compétence juridictionnelle

Faits. Une société française s'était vu concéder la distribution exclusive de ses produits dans l'UE et en Suisse par une société israélienne. Cette dernière invoquant le défaut d'atteinte d'objectifs par son distributeur met fin au contrat. Celui-ci l'assigne devant le Tribunal de commerce de Paris au titre de manquements contractuels et de rupture abusive. La lecture du jugement fait ressortir des demandes sur le fondement de l'article L. 442-6 I 5° du Code de commerce. La société israélienne soulève une exception d'incompétence et prétend que les juridictions compétentes sont celles d'Israël. La société française conteste. Le Tribunal de commerce de Paris se déclare incompétent territorialement mais le jugement est infirmé, la Cour d'appel de Paris estimant les juridictions françaises compétentes. Le pourvoi contre l'arrêt est ici rejeté.

Problème. Se posait la question de la compétence territoriale des juridictions françaises, en l'espèce le Tribunal de commerce de Paris, pour statuer dans un litige opposant une société étrangère non domiciliée dans un Etat Membre de l'UE, défenderesse et auteure le cas échéant d'une rupture brutale d'une relation commerciale établie, à une société française, demanderesse et victime de ladite rupture.

Solution. La Cour de cassation pose comme solution générale que « *Il résulte de l'article 46 du code de procédure civile, que, lorsqu'il n'y a ni Convention internationale ni règlement européen relatif à la compétence judiciaire, la compétence internationale se détermine par extension des règles de compétence territoriale interne, de sorte que le demandeur*

peut, en matière contractuelle, saisir à son choix, outre la juridiction du lieu où demeure le défendeur, la juridiction du lieu de la livraison effective de la chose ou du lieu de l'exécution de la prestation de service ».

Sur cette base elle estime au cas particulier qu'« *ayant constaté que la société Tnuva alternative demeurait en dehors de l'Union européenne et relevé, d'une part, que les livraisons successives de ses produits étaient régies par un contrat-cadre qui faisait participer la société Eurofood à sa stratégie commerciale et imposait à celle-ci des objectifs de vente contraignants, d'autre part, qu'elle consentait en contrepartie à la société Eurofood un droit personnel exclusif de distribution concernant le marché Kasher de l'Union européenne et de la Suisse, qu'elle s'interdisait de concurrencer Eurofood sur ce marché, qu'elle s'engageait à participer aux coûts de promotion et à transmettre à Eurofood toutes les commandes ou demandes de renseignements qu'elle recevait d'acheteurs des territoires concernés et que ces avantages avaient une valeur économique qui pouvait être considérée comme étant constitutive d'une rémunération, la cour d'appel, en exactement déduit, par une appréciation souveraine des éléments de preuve qui lui étaient soumis et sans dénaturation, que le contrat portait sur une prestation de service et que le lieu de son exécution se situait en France, de sorte que les juridictions françaises étaient compétentes.* ».

Observations. Cette solution appelle deux séries d'observations. Les unes tiennent à la solution générale donnée par l'arrêt (I), les autres se rapportent à la solution particulière dans le cadre des contentieux internationaux de rupture brutale de relations commerciales établies (II).

I. – En ce qui concerne la solution générale, un doute se profile. L'analyse menée par la première chambre civile apparaît en effet discutable sous l'angle du droit international privé de l'Union et notamment du Règlement « *Bruxelles I bis* » (ci-dessous le « Règlement ») sur la compétence juridictionnelle en matière civile et commerciale. Elle a d'ailleurs été récemment discutée à la faveur d'une note consacrée à une affaire récente (L. Pailler, Dalloz actualité, le droit en débat, 17 mars 2023, sous Cass. 1^{er} civ., 1^{er} févr. 2023, n° 20-15.703). Ainsi, l'applicabilité spatiale du Règlement tient simplement à l'internationalité du litige, au moment auquel l'action est introduite devant le juge d'un Etat Membre et à ce qu'il relève de la matière civile et commerciale, sous réserve des exclusions spéciales de l'article 1.2 du même Règlement. Nous sommes enclins à approuver cette analyse, qui semble dans l'esprit du contenu d'autres études sur la question (D. Alexandre et A. Huet, Répertoire de Droit International, V° *Compétence judiciaire européenne*, pts 47 et 86). En effet, le Règlement renferme des règles de compétence exposées dans son Chapitre II. Sauf compétences spéciales, la solution de principe est directement exprimée lorsque le défendeur est domicilié dans un Etat membre. Pour rappel, l'article 4.1 dicte que « *sous réserve du présent règlement, les personnes domiciliées sur le territoire d'un Etat membre sont attirées, quelle que soit leur nationalité, devant les juridictions de cet Etat membre* ». Il ne s'agit d'ailleurs pas là d'une question d'applicabilité du Règlement mais de compétence internationale (voir Dalloz actualité, *préc.*). Pour autant, ledit Règlement prévoit encore, à titre de dispositions générales, dans son article 6.1, que « *Si le défendeur n'est pas domicilié sur le territoire d'un Etat membre, la compétence est, dans chaque Etat membre, réglée par la loi de cet Etat membre, sous réserve etc.* ». Le Considérant (14) énonce d'ailleurs que « *D'une manière générale, le défendeur non domicilié dans un Etat membre devrait être soumis aux règles de compétence nationales applicables sur le territoire de l'Etat membre de la juridiction saisie* ». Ce faisant, le Règlement opère un renvoi aux règles nationales de compétence internationale. Dans la mesure où le texte UE (art. 6.1 du Règlement) de conflit aborde nommément la situation du défendeur non domicilié dans un Etat membre, ainsi que de la méthode de règlement de la compétence selon la loi de l'Etat membre où le défendeur est attiré, il nous semble restrictif de considérer qu'il n'existe pas, en l'espèce, de Règlement européen relatif à la compétence judiciaire. Selon l'auteur précité, « *l'erreur commise n'est pas anecdotique. Le seul renvoi opéré par l'article 6.1 du règlement "Bruxelles" refondu n'épuise par l'effet juridique du texte. Cet article participe de la détermination de la compétence internationale. (...) Par l'effet du renvoi, les règles nationales de compétence intègrent le système de compétence internationale instauré par le règlement. Les appliquer par renvoi, c'est appliquer le droit de l'Union* ». Et quand bien même la compétence juridictionnelle territoriale fut elle ensuite déterminée par application de l'article 46 du CPC, le raccourci opéré par la première chambre civile afin de permettre au juge d'opérer son office en matière de compétence et conduisant à dénier l'application de « *Bruxelles I bis* » peut incommoder (contra F. Mélin, *Compétence internationale : extension des règles de compétence interne*, Dalloz actualité, 21 avril 2023).

Points de vue pratiques

II. – En ce qui concerne la solution particulière découlant de la solution de droit générale précitée, nous formulons trois remarques. En premier lieu, il peut être regretté que cet arrêt, destiné à la publication, évoque la seule la rupture abusive du contrat, passant sous silence la problématique, essentielle pour les praticiens, de la rupture brutale de relation commerciale établie dans une relation internationale, alors qu'elle était visée dans le premier jugement et l'arrêt d'appel. Cette dimension de pratiques restrictives de concurrence était d'ailleurs, en grande partie, à l'origine de l'intérêt porté par la Lettre à cette affaire, dès le premier jugement (T. Com. Paris, 30 sept. 2021, n° 2020037442, Lettre distrib. 01/2022, nos obs.). Ce dernier avait, entre autres, pour mérite de rappeler qu'en matière de rupture brutale, la compétence des juridictions françaises n'est pas automatique et que le texte en cause, fût-il qualifié de loi de police, n'emporte pas par lui-même compétence des juridictions françaises (T. com. Paris, 30 sept. 2021, précité). Mais l'on se consolera, car la solution n'en reste pas moins de portée pratique intéressante pour les contrats de distribution en général. En deuxième lieu, nos lecteurs sont invités à se reporter aux observations formulées sur l'arrêt d'appel (Paris, 2 mars 2022, n° 21/17962, Lettre distrib. 04/2022, obs. F. Leclerc). Ces dernières traitent de la question spécifique de la compétence juridictionnelle en matière de rupture brutale de relation commerciale internationale établie, selon la qualification de la relation en cause, délictuelle ou contractuelle et, dans ce dernier cas, sur la nature du contrat à savoir vente ou prestation de service, sous fond non pas de droit international privé conventionnel de la compétence internationale, mais de droit international privé commun français, c'est-à-dire les règles que doit utiliser le juge français « lorsqu'aucune compétence internationale ne revendique son application » ou « dans le contexte du DIP commun, c'est-à-dire hors de l'attraction du dispositif Bruxelles 1 bis » (rapp. supra, I). En l'espèce, la Cour approuve l'arrêt d'appel, d'où il ressort que la relation en cause était de nature contractuelle et que le contrat-cadre en cause devait recevoir la qualification de contrat de prestation de services, dont le lieu d'exécution se situait en France. Cette qualification aboutissait à voir les juridictions françaises compétentes. En troisième lieu, il pourrait être intéressant de se livrer, en perspective, à une analyse des circonstances de la cause au regard de l'article L. 444-1 A.C. Com. issu de la Loi du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs. La règle nouvellement posée, dont l'objectif est de contraindre certaines démarches d'évasion juridique opérées par certaines centrales d'achat internationales visant à contourner la loi française (Rapport de la Commission des Affaires Economiques du Sénat, 8 février 2023, voir not. p. 11 et 27), contribue à rappeler que la réglementation des pratiques restrictives de concurrence, par la généralité de ses termes, a une fois de plus vocation à s'appliquer bien au-delà des situations qui l'ont initiée (rapp. T. com. Paris, 10 oct. 2022, n° 2021000304, Lettre distrib. 12/2022, nos obs.). Pour clore le propos et en opportunité, le sujet renvoie à celui de l'intérêt pour la partie qui, dans la perspective d'un litige, préférerait débattre devant les juridictions françaises, de prévoir contractuellement une clause attributive de juridiction et, à y être, de droit applicable, ce qui n'était semble-t-il pas le cas dans l'affaire ici rapportée (jugement du Tribunal, point 9). A supposer ensuite une condamnation par une juridiction française, restera alors, mais ce n'est pas un moindre sujet, celui de l'exécution du jugement en territoire étranger et hors UE, et pour laquelle il sera encore nécessaire, notamment en termes financiers, que l'enjeu soit à la hauteur de la tâche. Gagner ou avoir raison ? Telle est ici aussi la question au plan de la stratégie à envisager.

J.-M. Vertut

CA Paris, pôle 5 ch. 4, 5 avril 2023, n° 21/20511

Franchise hôtelière : précisions sur les obligations du franchiseur

Faits. Selon un montage fréquent dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration, la Banque du Louvre a présenté, à de futurs investisseurs, un programme de défiscalisation visant à investir dans une société en nom collectif ayant pour objet la création, l'acquisition et l'exploitation d'hôtels sous les enseignes « Campanile » et « Première Classe ». C'est dans ce cadre que la SNC RAIH a été créée et a conclu, en janvier 1994, des contrats de franchise et de mandat de gestion, pour l'exploitation de ces hôtels, avec les sociétés Campanile et Première Classe. Ces contrats ont été conclus pour une durée de dix ans renouvelable. En juillet 2011, la société Louvre Hôtels Group (LHG) s'est substituée aux sociétés Campanile et Première Classe dans l'exécution de ces contrats. LHG a également pris le contrôle de la société BG laquelle s'était vue confiée le mandat de gérant de RAIH.

En octobre 2012, LHG notifie la résiliation des contrats de franchise et de mandat de gestion à leurs dates d'échéances respectives entre le 18 mai 2014 et le 27 juin 2014. Entre décembre 2014 et mars 2015, des

pourparlers se sont poursuivis entre RAIH et LHG en vue de la reprise des relations contractuelles. Lors d'une assemblée générale en mars 2015, les associés de RAIH ont, finalement, décidé de ne pas poursuivre les relations avec LHG et de conclure des contrats de franchise avec des enseignes concurrentes. Estimant, néanmoins, que LHG et BG avaient commis différentes fautes, dans l'exécution des contrats, RAIH les a assignés en réparation.

Problème n°1. Parmi les différents griefs invoqués, RAIH soutenait notamment que LHG et BG étaient responsables de la baisse de ses résultats financiers en 2013 et 2014 aux motifs que (i) BG aurait géré la société RAIH dans l'intérêt de son associé LHG, notamment en procédant à une distribution excessive de dividendes, obérant la capacité d'auto-financement de RAIH, (ii) LHG aurait trompé les investisseurs sur la rentabilité de l'opération leur rémunération atteignant à peine 20% des sommes perçues par LHG et (iii) aurait favorisé les hôtels exploités par ses filiales en leur fournissant des services de Revenu Management. A cet égard, il était, en particulier, reproché à LHG, qui avait une parfaite connaissance des prix de RAIH pour les déterminer elle-même, d'utiliser déloyalement ces informations pour définir les prix de ses hôtels filiales en détournant, ainsi, la clientèle de RAIH en violation de son obligation de bonne foi envers sa franchisee.

Solution. La Cour rejette chacun des arguments soulevés considérant que :

- la présentation du projet d'investissement et les contrats de mandat de gestion ne comportaient aucune garantie de résultats financiers,
- la distribution de dividendes résultait d'une décision de l'assemblée générale des associés de RAIH et non d'une décision du gérant ou de LHG associé minoritaire,
- aux termes des contrats de franchise, les prix des prestations et services n'étaient pas imposés par LHG mais avaient une valeur simplement indicative et constituaient un plafond,
- le fait pour LHG de proposer à ses seules filiales des prestations de Revenu Management payantes n'est pas fautif car elle pouvait accorder des conditions différenciées adaptées à des entités économiques placées dans des situations différentes ; de surcroît RAIH ne démontre pas le lien de causalité entre le fait qu'elle n'a pas bénéficié des prestations de Revenu Management et le détournement de son chiffre d'affaires ; elle ne rapporte pas non plus la preuve que LHG aurait procédé à un détournement de clientèle.

Analyse. Sur ce dernier point, le seul fait de traiter différemment une filiale par rapport aux sociétés franchisees d'un même réseau n'est pas condamnable *per se*. La justification tirée de ce que les filiales de LHG seraient des entités économiques placées dans des situations différentes pouvant même paraître superfétatoire. En effet, à l'époque des faits de l'arrêt sous commentaire, c'est-à-dire avant l'entrée en vigueur du nouvel article L.442-1, 4° du Code de commerce (Lettre distrib. 04/2023 p.1), la discrimination est possible sous réserve des pratiques anticoncurrentielles. Ce droit peut toutefois dégénérer en abus si le franchisé parvient à démontrer que le traitement discriminatoire subi est la cause directe de la perte de rentabilité de son activité. Cette preuve n'était manifestement pas rapportée en l'espèce, dès lors notamment qu'aucun élément concret ne semble avoir été produit pour démontrer le détournement de clientèle alléguée.

Problème n°2. Sur le fondement des dispositions de l'article L.442-6 ancien du Code de commerce, RAIH reprochait à LHG de ne pas justifier de la réalisation des prestations de publicité nationale et soutenait que les paiements seraient disproportionnés au regard de la valeur du service rendu. A ce titre, RAIH sollicitait le remboursement des sommes payées pour les années 2012 à 2014.

Solution. La Cour rejette cette demande au motif que « La société LHG objecte à juste raison que les contributions des franchisés au budget de publicité nationale ne sont pas affectées à des campagnes déterminées, que lorsque RAIH a rejoint les réseaux Campanile et Première Classe, elle a tiré profit des campagnes passées et en cours et qu'elle a continué à en bénéficier de 2012 à 2014. De plus, la Cour relève que les contrats de franchise stipulent, sous les articles 4-10 et 4-11, que les campagnes de publicité proposées par le franchiseur sont votées lors des réunions nationales des franchisés à la majorité de 85% des hôtels représentés et que ces réunions font l'objet de comptes rendus transmis à chacun des franchisés ; la société RAIH ne conteste pas la tenue de telles réunions et l'envoi des comptes rendus ».

Analyse. L'exigence de transparence quant à l'utilisation, par le franchiseur, des redevances publicitaires perçues des franchisés est parfaitement légitime. A cet égard, le franchiseur doit se conformer, lorsqu'elles existent, aux règles d'affectation prévues par le contrat. Or, au cas d'espèce, les contrats prévoyaient de soumettre les campagnes publicitaires, envisagées par le franchiseur, au vote des franchisés statuant à la majorité de 85% des membres présents ou représentés lors des réunions nationales. Ces derniers disposaient, dès lors, d'un