

# Points de vue pratiques

pour l'exploitation de boutiques de vêtements, saisit le Conseil des prud'hommes de Toulouse aux fins de se voir reconnaître le bénéfice du statut de gérant de succursale.

Aux termes de l'article L.7321-2 du Code du travail, est gérant de succursale toute personne (i) dont la profession consiste, essentiellement, à vendre des marchandises de toute nature (ii) qui lui sont fournies exclusivement ou presque exclusivement par une seule entreprise, (iii) dans un local fourni ou agréé par cette entreprise, et (iv) aux conditions et prix imposés par ladite entreprise. Dès lors que ces critères sont remplis, il n'y a pas lieu d'établir un lien de subordination juridique. En première instance, le Conseil des prud'hommes a, très classiquement, retenu que les trois premières conditions étaient réunies. Le recours à la commission-affiliation, largement répandu dans le secteur du prêt-à-porter ayant précisément pour objet l'exploitation de boutiques mono-marque, proposant exclusivement les produits de l'enseigne, dans un local soumis à agrément pour s'assurer de la qualité de l'emplacement au regard de l'image de la marque. L'affilié est cependant débouté au motif que la dernière condition, tenant à l'imposition des prix et des conditions d'exploitation par l'enseigne, n'est pas démontrée : « le conseil des prud'hommes a retenu que les prix, quoique encadrés, n'étaient pas imposés par le fournisseur et que Mme [D] ne rapportait pas la preuve que les conditions de fonctionnement et d'exploitation des boutiques et notamment le recrutement et la formation des salariés, l'organisation et la répartition des tâches quotidiennes, les horaires d'ouverture des magasins ou encore les périodes de fermeture annuelles faisaient l'objet de directives ou de contrôle de la part du fournisseur et ne relevaient pas du seul pouvoir de direction du commissionnaire ».

**Problème.** En appel, l'affilié conteste ce jugement faisant valoir que, nonobstant les termes du contrat qui l'autorisaient effectivement à pratiquer des tarifs inférieurs (mais en aucun cas supérieurs) à ceux fixés par le commettant, il était en réalité contraint de s'aligner sur les prix décidés par l'enseigne.

**Solution.** La Cour infirme le jugement et retient que l'absence de liberté de l'affilié dans la fixation des prix de vente est avérée : « Ainsi, si le système prévu par le contrat n'interdisait pas la vente à un prix inférieur au prix fixé au contrat, Mme [D] aurait dû pour y parvenir faire bénéficier ses clients d'une remise pour une rémunération dont la modicité restreignait à tel point la possibilité de pratiquer une politique de prix personnelle, que le prix de vente fixé par le contrat doit être considéré en pratique comme imposé ». Concernant l'imposition des conditions d'exploitation, la Cour relève notamment que « même si la gérante fixait elle-même les conditions de fonctionnement (recrutement, temps de travail, organisation et répartition des tâches, périodes d'ouverture et de fermeture des boutiques), il n'en demeure pas moins que ces éléments ne sont pas exclusifs du statut de gérante de succursale, appelant à ce titre, que les conditions d'application de l'article L.7321-2 du Code du travail, sont nécessaires et suffisantes ».

**Analyse.** La commission-affiliation a, de longue date, supplanté la franchise traditionnelle, précisément pour permettre aux fournisseurs d'assurer une homogénéité des prix de vente de leurs produits au sein du réseau. En règle générale, il est donc aisé pour l'affilié de démontrer que la détermination des prix de vente aux consommateurs lui est imposée par la marque. La clause du contrat prévoyant le droit pour l'affilié de consentir des réductions de prix à sa clientèle, par rapport au prix maximum imposé par l'enseigne, est jugée artificielle par la Cour. En effet, la clause assortissait ce droit d'une sanction financière suffisamment dissuasive pour, dans les faits, rendre sa mise en œuvre inopportune. Ainsi, en cas de prix inférieur, la réduction consentie était retranchée des sommes perçues par l'affilié. Cette impossibilité de fixation d'une politique de prix personnelle était, par ailleurs, corroborée par les attestations d'un agent commercial et d'un ancien dirigeant de la société Bruno Saint-Hilaire, dont il ressort que les affiliés recevaient les produits étiquetés avec les prix fixés par la direction en amont de leur expédition.

Pour échapper à l'application du statut, le commettant opposait, également, que le critère relatif à l'imposition des « conditions », autres que le prix de vente, n'était pas rempli, sachant que cette notion n'est pas définie par l'article L. 7321-2 du code du travail. Les quelques décisions rendues dans le secteur du prêt-à-porter considèrent que les obligations imposées à l'affilié en vue de garantir le respect du concept lié à l'enseigne (aménagement du magasin, présentation des articles dans les vitrines, mise en place d'opérations commerciales obligatoires, etc.) suffisent à caractériser la subordination économique de l'affilié (not. Angers, 25 juill. 2017, n°15/00202 et Paris, 26 janv. 2022, n° 20/02038). Le fait que l'affilié conserve, contractuellement et, dans les faits, une liberté certaine dans l'organisation de ses conditions de travail et d'exploitation de la boutique (notamment en ce qui concerne la détermination des horaires et périodes d'ouverture/fermeture de la boutique, l'accueil des clients et la gestion du personnel) n'a pas d'incidence sur la qualification juridique de la relation. L'arrêt sous

commentaire rappelle ainsi, que « ces éléments sont impropres à écarter la qualification de gérant de succursale ». En l'espèce, le simple fait que les programmes publicitaires étaient soumis à l'agrément préalable du commettant est jugé de nature à démontrer que les conditions d'exploitation de la boutique étaient imposées par le fournisseur, ce qui témoigne d'une interprétation extensive de la notion. Cette position est cependant contestable car revenant à assimiler la notion de « conditions d'exploitation » au seul respect des engagements liés au concept de l'enseigne, sans tenir nullement compte des conditions concrètes de gestion quotidienne du magasin.

N. Lefevre-Roumanos

CA Paris, 29 mai 2024, n° 21/18408

## Aménagement conventionnel de la prescription, rupture brutale et avantage sans contrepartie

**Faits.** Au cours de l'année 2015, la société NPS (« NPS ») ayant pour activité la fourniture d'installations de système de sécurité, s'est rapprochée de la centrale d'achat du groupe Casino, la société AMC (« AMC ») qui négociait pour le compte des filiales du groupe Casino, dont la société Distribution Casino France (« DCF »), les conditions tarifaires d'achat de produits ou de services auprès de fournisseurs, afin de fournir au groupe Casino des installations de systèmes de vidéosurveillance de ses magasins (ensemble dénommés « Casino »). Un contrat cadre de référencement a été conclu le 1<sup>er</sup> juin 2015 avec NPS pour une période initiale d'un an. Des commandes ont été passées par DCF auprès de NPS pour les systèmes précités et produits annexes que NPS a installé dans près de 200 magasins. Les commandes ont cessé en septembre 2016. En application du contrat cadre de référencement, des ristournes de fin d'année (RFA) ont été versées à DCF à hauteur de 199.148,75 euros TTC au titre de l'année 2015 et de 108.505,84 euros au titre de l'année 2016. Suite à l'arrêt de la relation commerciale entre Casino et NPS, cette dernière a assigné en février 2020 AMC et DCF aux fins de condamnation à lui régler des factures demeurées impayées suite à l'accomplissement de prestations techniques, de dommages et intérêts pour rupture brutale de la relation commerciale et à restituer des sommes payées au titre de RFA que NPS considérait en comme des avantages sans contrepartie. Débouté pour l'essentiel (dont de sa demande au titre de la rupture brutale à raison du caractère non établi de cette dernière du fait de son caractère ponctuel, malgré l'important investissement de Casino pour équiper ses magasins), NPS a interjeté appel devant la Cour d'appel de Paris, qui rend un arrêt en grande partie confirmatif.

**Problèmes et solutions.** A nos yeux, le sujet premier de cet arrêt est celui de la fin de non-recevoir à maintes reprises soulevée par Casino, à raison d'une clause du contrat de référencement prévoyant une prescription abrégée par rapport au délai de 5 ans en matière commerciale. Quelques remarques seront néanmoins formulées sur le caractère justifié ou non des RFA sur le fondement de l'article L. 442-6 I 1° et 3° dans sa version alors applicable.

**Problème 1 : la prescription des actions en justice à raison d'une clause d'aménagement conventionnel du délai de prescription.**

- Sur l'action en paiement des factures du fournisseur, celle-ci se heurtait, selon Casino, à une clause du contrat cadre de référencement stipulant que « Les parties conviennent que, par dérogation aux dispositions de l'Article L.110-4 du Code de Commerce, toute créance non revendiquée dans un délai de deux ans à compter de son exigibilité sera prescrite » (article 4.4 du contrat de référencement intitulé "Paiement" sous le Titre "Article 4 Conditions tarifaires-facturation-paiement"). Casino soutenait que la demande en paiement était prescrite, faute pour NPS d'avoir interrompu le cours de la prescription par la délivrance d'une assignation. NPS lui opposait que cette clause n'exigeait pas la délivrance d'une assignation pour interrompre le cours de la prescription, mais seulement que la créance soit « revendiquée », ce qui avait été entrepris dans le délai de deux ans de l'exigibilité de la créance au moyen de courriels et courrier recommandé.

**Solution.** La Cour approuve NPS en ces termes : « Cette clause, comme le soutient la société NPS en application de l'article 2254 alinéa 2 [disposant que « les parties peuvent (...) d'un commun accord, ajouter aux causes de suspension ou d'interruption de la prescription prévues par la loi »], ajoute également à la cause d'interruption de la prescription prévue à l'article 2241 du code civil, en employant les termes d'exigibilité de "toute créance non revendiquée" pour déterminer le point de départ du délai de prescription réduit à 2 ans. En effet, cette clause en faisant référence à la revendication de la créance, vise une notion plus large que l'acte introductif d'instance, et peut dès lors recouvrir une demande formelle telle que celle formulée par le conseil de la société NPS par lettre recommandée du 22 octobre 2018 avec accusé de réception de Casino Service du 25 octobre 2018 (pièces NPS n° 7 et 12) en ces termes : (...). Aussi, cette lettre reçue le 25 octobre 2018 par la société Distribution Casino France doit être

# Points de vue pratiques

analysée comme une "revendication de créance" de la société NPS au sens de la clause litigieuse et constituée dès lors une cause interruptive de la prescription pour être intervenue dans le délai de deux ans de la date d'exigibilité (45 jours, fin de mois, date facture) des factures émises entre le 22 novembre 2017 et le 21 mars 2018. Il s'en suit que l'action en paiement de ces factures (...) introduite devant le tribunal de commerce par acte d'huissier délivré les 17 et 20 février 2020, n'est pas prescrite en application de l'article 4.4 du contrat de référencement ».

- **Sur l'action en responsabilité pour rupture d'une relation commerciale établie**, celle-ci se heurtait à nouveau, selon Casino, au contenu de la clause précitée. NPS lui opposait, entre autres que le fondement de son action n'était pas le contrat mais la mise en œuvre de la responsabilité délictuelle prévue à l'article L. 442-6, I, 5°, en sorte que la clause contractuelle de prescription était inapplicable.

**Solution.** La Cour juge l'action non prescrite. Dans la première branche de sa solution, elle estime que : « L'article 4.4 reproduit ci-dessus a pour objet d'organiser les modalités et délais de règlement des prestations du fournisseur et de régler toute difficulté liée au retard de paiement ou de paiement en cas de mauvaise exécution de la prestation fournie par NPS. Aussi "toute créance" visée au dernier alinéa de cet article recouvre uniquement les créances relatives au paiement des prestations exécutées, en sorte que l'action en paiement d'une indemnité pour rupture brutale de la relation commerciale établie n'est pas visée par cet article. En toute hypothèse, le point de départ du délai de prescription visé à l'article 4.4 est l'exigibilité de la créance, or la créance indemnitaire "revendiquée" par la société NPS n'est en l'état ni certaine ni liquidée ». Puis, dans une deuxième branche et après avoir écarté l'application de la clause, elle rappelle la règle concernant le cours de la prescription et notamment son point de départ en matière d'action à raison de la rupture d'une relation commerciale établie : « Selon l'article 2224 du code civil, la prescription d'une action en responsabilité court à compter de la réalisation du dommage ou de la date à laquelle il est révélé à la victime, si celle-ci établit qu'elle n'en avait pas eu précédemment connaissance. Le point de départ de la prescription d'une action fondée sur la rupture brutale d'une relation commerciale établie est constitué par la notification de la rupture à celui qui s'en prétend victime, dès lors que celui-ci a connaissance, à cette date, de l'absence de préavis et du préjudice en découlant, et sans qu'il y ait lieu de tenir compte de l'éventualité d'une faute de sa part ayant pu justifier que l'auteur de la rupture ait mis un terme à la relation sans préavis ( en ce sens Com., 8 juillet 2020, pourvoi n° 18-24.441 publié). La rupture de la relation commerciale étant intervenue selon la société NPS lors de la cessation des commandes en septembre 2016, l'action indemnitaire introduite par actes d'huissier délivrés les 17 et 20 février 2020 moins de cinq années à compter de cette rupture, n'est pas prescrite ».

- **Sur la demande en restitution des RFA** perçues par Casino à raison de leur caractère injustifié, cette dernière invoquait à nouveau la fin de non-recevoir, toujours à raison de la prescription au regard de la clause précitée et, une fois encore, NPS faisait notamment valoir que sa demande en restitution des RFA n'était pas fondée sur le contrat, mais sur les dispositions de l'article L. 442-6, I, 1° ancien prévoyant un régime de responsabilité délictuelle, en sorte que la clause conventionnelle de prescription n'était pas applicable à sa demande.

**Solution.** Reprenant la première branche de la solution précédente, la Cour relève que NPS fondait sa « demande de "remboursement" tant sur l'article L. 442-6 du code de commerce que sur les articles 1169 et 1302-1 du code civil ». Elle considère donc que l'action de NPS, qu'elle soit indemnitaire ou fondée sur la répétition de l'indu, n'était pas visée par l'article 4.4 précité et qu'en toute hypothèse, le point de départ du délai de prescription visé à l'article 4.4 était l'exigibilité de la créance, qui faisait défaut en l'espèce puisque la créance indemnitaire "revendiquée" par NPS n'était en l'état ni certaine ni liquidée.

**Analyse.** Les clauses aménageant la durée de la prescription se rencontrent fréquemment en pratique, le plus souvent pour l'abrèger. Un raccourcissement de cette durée, qui ne peut toutefois être ramené à moins d'un an et sous réserve qu'il ait été consenti sans avoir été imposé (voir à ce sujet le moyen du déséquilibre significatif soutenu par le demandeur à raison de la réduction à deux années du délai de prescription), a l'avantage de permettre aux parties d'être exposées moins longtemps à des actions en justice à raison de leur commerce passé, que ne le prévoit l'article L. 110-4 du Code de commerce disposant d'un délai quinquennal. Toutefois, pareil aménagement peut provoquer des effets délétères pour celui qui, bien qu'en situation d'engager une action en justice aux fins d'être rétabli dans ses droits, ne prendra souvent pas l'initiative d'interrompre le cours de la prescription abrégée tant qu'il demeure en relation commerciale avec l'auteur de son dommage. Malheureusement, une fois l'initiative prise, après l'arrêt de la relation commerciale - donc hors de portée de toute mesure de rétorsion et bien que dans le délai de droit commun de cinq ans - il est parfois trop tard pour faire valoir tout ou partie de ses droits à raison du délai abrégé convenu. Car, tel un purgatoire, la prescription

abrégée œuvre, le temps s'écoulant, à la manière d'un « reset » des droits en cause, en sorte que le risque financier pour l'auteur de la pratique abusive se voit bien plus contenu que ce que ne le permettrait, selon la même mécanique, la prescription de droit commun. Lors de la signature des accords contenant un aménagement conventionnel de prescription abrégée, la partie non coutumière des contentieux de pratiques abusives, aurait plutôt tendance à ne pas préoccuper de la subtilité, à la différence de celle qui y est davantage confrontée et pour laquelle la fin de non-recevoir tirée de la prescription, constitue un bouclier efficace face à des demandes sur le fond justifiées, mais présentées hors délai. La question de l'aménagement contractuel de la prescription lorsqu'il est question d'actions fondées sur des règles tirées du droit des pratiques restrictives, d'ordre public, peut donner lieu à débat, avec à la clé la force obligatoire ou non de l'aménagement contractuel et donc une prescription courte ou plus longue. Un récent arrêt de la Cour d'appel de Paris a traité de cette question de l'efficacité des clauses régissant la prescription y compris au titre d'action en responsabilité délictuelle, bien que les débats n'y apparaissent pas totalement clos et qu'il semblait nécessaire « d'attendre le rebond », dans le cadre d'un effet « trampoline » (Paris, 3 avr. 2024, n° 21/14643, Lettre distrib. 05/2024, obs. A. Louvet ; *rappr.* sur la nature délictuelle de l'indemnité pour rupture brutale, Paris, 12 juin 2024, n° 21/18306). Ce rebond a bien eu lieu ici, mais ce n'est pas le bon. Dans l'arrêt commenté, les discussions sur la fin de non-recevoir pour prescription n'ont pas porté sur le caractère licite ou non de l'aménagement contractuel eu égard à la matière en cause. Dès lors, la Cour, non directement saisie de la question, ne s'est pas ouvertement repenchée sur le sujet, ne s'intéressant qu'au domaine matériel de la clause emportant un tel aménagement, pour dire non prescrites les actions engagées faute de relever du délai de prescription abrégé. L'effet « trampoline » se poursuit donc. Il est complété pour ce qui est du paiement des factures du fournisseur d'un effet « boomerang » pour le débiteur, à raison de la reconnaissance par le juge de la revendication comme cause supplémentaire d'interruption de la prescription, outre la demande en justice. Car c'est à tort que l'auteur de la clause a pu estimer que celle-ci, qui ne qualifiait pas expressément la revendication de la créance comme cause d'interruption de la prescription, ne visait qu'à déroger à l'article L. 110-4 du code de commerce au plan de la durée de prescription et non des causes d'interruption telles que prévues par la loi et notamment l'article 2241 du code civil. Une rédaction différente eut peut-être été de nature à éviter cette issue.

**Problème 2 : le caractère justifié ou non des RFA en fonction des volumes et non d'un chiffre d'affaires.**

NPS soutenait que la RFA prévue au contrat de référencement dont le taux était calculé en fonction du nombre de sites sur lesquels avaient installés ses systèmes et non du chiffre d'affaires réalisé, n'était pas une remise quantitative car aucun seuil de chiffre d'affaires n'était mentionné pour son attribution et qu'il s'agissait donc d'une simple prime de référencement prohibée par les articles L. 442-6, I 3° et L. 442-6 II b dans leur version applicable au litige. C'était peut-être trop vite oublier que, par équivalence, le chiffre d'affaires se déduisait des volumes, eux-mêmes dépendant du nombre de sites installés, et qu'au bout du compte l'arrêt observe notamment que le chiffre d'affaires s'est élevé à 2,59 M € H.T. entre juin 2015 et août 2016. NPS ajoutait que cette RFA était sans contrepartie, aucun service spécifique légitime n'ayant été rendu à NPS pour justifier du paiement d'une remise de 10% du chiffre d'affaires annuel et qui de surcroît était disproportionnée.

**Solutions.** Sur le premier sujet, la Cour juge que « les ristournes de fin d'année telles que définies dans le contrat de référencement n'étaient pas exigées préalablement à la passation de toute commande, mais conditionnées à des volumes d'installation de système de vidéosurveillance et assises sur le chiffre d'affaires généré par ces installations. Il s'en déduit que les primes litigieuses ne sont pas des avantages avant toute commande ou une prime de référencement prohibés par l'article L.442-6 I, 3° et II b) ». Sur celui de la licéité des RFA au regard de l'ancien article L. 442-6 I 1°, la Cour juge que « Les ristournes convenues entre les parties sont des réductions de prix conditionnées à des paliers de volume d'affaires, à savoir un certain nombre d'installations de système de surveillance sur les sites Casino et assises sur le chiffre d'affaires réel réalisé en fin d'année. Ces ristournes ne sont donc pas dépourvues de contrepartie et constituent une incitation pour les sites Casino à s'équiper auprès de la société NPS, étant observé que cette dernière a réalisé avec le groupe Casino un chiffre d'affaires de 2,59 M€ HT entre juin 2015 et août 2016. La société NPS ne démontre pas en quoi les différents paliers de ristournes et le montant effectivement versé à ce titre pour un montant total de 256 379 euros HT constituent un avantage manifestement disproportionné au bénéfice des sociétés du groupe Casino ».

**Analyse.** Ces solutions n'appellent que peu d'observations. D'une part, l'ancienne pratique sanctionnée *per se* sur le fondement du 3° de l'ex article L. 442-6 I qui, jusqu'à son abrogation à l'occasion de

# Points de vue pratiques

l'ordonnance du 24 avril 2019, était désignée par le terme de « *prime au référencement* » (*rappr.* Versailles, 18 mai 2006, n° 04-8829, Lettre distrib. 10/2006 ; Paris, 6 juillet 2011, n° 10/08832 ; CEPC, Avis n° 16-8, Lettre distrib. 03/2016, *obs.* S. Chaudouet ; Paris, 19 avr. 2017, n° 15/24221, *obs.* N. Eréséo, Lettre distrib. 05/2017 ; Trib. com. Paris, 10 oct. 2022, n° 2021000304, Lettre distrib. 12/2022, *nos obs.*), aurait supposé l'acquiescement d'un avantage avant toute commande. Ce n'était pas le cas ici.

D'autre part, en ce qui concerne l'examen de la pratique de la RFA sur le fondement du 1° de l'ex article L. 442-6 I°, la Cour confirme une nouvelle fois l'application large de ce dispositif, dans la continuité de la solution donnée par la Cour de cassation (Com., 11 janv. 2023, n° 21-11.163, Lettre distrib. 02/2023 et RLC 4399, n° 125, 2023, p. 31 et s., *nos obs.*) et, en l'espèce, son application aux ristournes objet du litige. La pratique relevant ainsi pleinement du domaine de l'article L. 442-6 I 1°, il restait à l'examiner sous l'angle de ce dispositif, dont on rappelle qu'il se loge actuellement dans l'article L. 442-1 I 1°, moyennant une formulation plus ouverte. La Cour juge que ces ristournes sont conditionnées à (l'atteinte) des paliers de volume d'affaires, à savoir un certain nombre d'installations de systèmes de surveillance sur les sites Casino et qu'elles étaient calculées sur la base du chiffre d'affaires réel réalisé en fin d'année du fait des volumes en question. La prévision de ces ristournes, pour autant que les conditions posées pour leur octroi soient vérifiées, constituait une « *incitation* » pour les sites Casino à s'équiper auprès de la société NPS et à permettre à cette dernière de développer son chiffre d'affaires à cette occasion. C'est l'essence même d'une RFA conditionnelle. La solution, en ce qu'elle vise les volumes de vente, rappelle celle de la même Cour à la faveur d'un certain arrêt « *Gelco* » (Paris, 13 sept. 2017, n° 15/24117, Lettre distrib. 11/2017, *obs.* N. Eréséo ; *rappr.* Paris, 22 mars 2017, n° 14/26103, *nos obs.*, Lettre distrib. 05/2017 ; Avis CEPC n° 18-2 ou CEPC Avis n° 16-8, *préc.*), pourtant un temps malmenée par la même Cour, jusqu'à la correction bienvenue opérée par les sages du Quai de l'horloge en janvier 2023 (Com., 11 janv. 2023, *préc.*). En l'espèce justifiée, attention néanmoins à ce qu'en soi, l'identification d'une « *incitation* », ne soit pas de nature à ouvrir la boîte de Pandore pour certains autres avantages, si l'on considère qu'en règle générale, des concessions tarifaires ont pour finalité d'inciter diversement l'avantagé (*rappr.* Paris, 25 oct. 2023, n° 21/11927, Lettre distrib. 12/2023 et RLC 4575, n° 134, 2024, p. 18 et s., *nos obs.*).

Au bout du compte et si ces dernières solutions de fond sont toujours intéressantes à garder en mémoire, alors que les prochaines négociations commerciales pour 2025 vont bientôt s'engager, l'apport essentiel de cet arrêt réside selon nous davantage dans les enseignements retirés sur la question de l'aménagement conventionnel du droit d'agir et qui doivent amener les parties à bien mesurer les incidences futures de tels aménagements.

J.-M. Vertut

## En bref...

CA Versailles, 17 juin 2024, n° 21/03055

### Application du statut de gérant de succursale

Le statut de gérant de succursale s'applique dès lors que les conditions de l'article L. 7321-2 du Code du travail sont remplies. Tel est le cas en l'espèce eu égard à l'existence d'un cahier des charges précis au sigle SFR, au travail réalisé par le gérant malgré la présence de salariés, et à la fixation des barèmes de prix, des comprenant des avantages tarifaires et des réductions. L'existence d'un contrat de partenariat auquel le demandeur n'était pas parti importe peu, ce dernier étant recevable à agir en qualité de gérant de la société contractante. Le rappel de salaire en application de la convention collective des télécommunications, l'indemnité conventionnelle, l'indemnité compensatrice de préavis et des dommages et intérêts pour licenciement sans cause réelle et sérieuse sont dus au gérant.

M. Silly

Cass. com., 5 juin 2024, n° 23-10.954

### Violation du secret des affaires et contrat de franchise

Dès lors qu'un document, d'une part, prend la forme d'un guide d'évaluation des points de vente contenant de nombreux conseils pour permettre aux franchisés du réseau Domino's Pizza d'améliorer la qualité de leur gestion et la rentabilité de leur point de vente et, d'autre part, n'a été adressé qu'aux membres de ce réseau et qu'il mentionne, en bas de chacune de ses pages, son caractère strictement confidentiel ainsi que l'interdiction de toute communication en dehors du réseau, il doit être considéré comme un vecteur de transmission du savoir-faire distinctif du franchiseur protégé par le secret des affaires de sorte que les informations qu'il contient ont une valeur commerciale effective ou potentielle qui ne sont pas généralement connues ou aisément accessibles pour les personnes familières de ce type d'informations dans le secteur d'activité de la fabrication et de la vente à emporter de pizzas.

Viole les articles L. 151-8, 3° du code de commerce et 6, § 1 de la CEDH la cour d'appel qui retient, pour condamner le franchisé à des dommages et intérêts pour avoir produit au cours de l'instance une pièce protégée par le secret des affaires, qu'il n'est pas démontré que la production de cette pièce constituerait une exception à la protection du secret des affaires prévues aux articles L.151-7 et L. 151-8 du code de commerce, notamment qu'elle serait justifiée par la protection d'un intérêt légitime reconnu par le droit de l'UE ou le droit national, sans rechercher si la pièce produite était indispensable pour prouver les faits allégués de concurrence déloyale et si l'atteinte portée par son obtention ou sa production au secret des affaires de la société Domino's Pizza (franchiseur) n'était pas strictement proportionnée à l'objectif poursuivi.

A. Weil

T. com. Grenoble, 17 mai 2024, n° 2023F11/97

### Franchise participative : Carrefour et ses filiales, condamnées pour procédure abusive

De nombreux franchisés sous enseigne Carrefour, engagés dans le cadre d'une franchise participative, quittent l'enseigne en faisant échec aux dispositions statutaires et contractuelles en se plaçant dans le cadre d'une procédure de sauvegarde, suivie, dans le cadre du plan de continuation, d'une modification statutaire permettant le changement d'enseigne (C. com., L. 626-3. cf. Lyon, 11 janvier 2024, n° 21/08936, 21/08938, 21/08937, Lettre distrib. 02/2024, comm. Y. Idani), puis d'une résiliation du contrat, sous contrôle du juge commissaire. Afin de faire échec à ces sorties de réseau, Carrefour et ses deux filiales, associées minoritaires dans la société franchisée forment tierce opposition à l'encontre du jugement d'ouverture de la procédure.

Le Tribunal de commerce de Grenoble, dans le prolongement des nombreux autres jugements et arrêts prononcés dans le même sens à l'encontre des demandeurs dans des procédures précédentes concernant d'autres franchisés, déboute Carrefour et ses filiales, considérant qu'elles ne démontrent aucun moyen propre ni fraude à la procédure de la part de la société franchisée, faisant échec aux arguments tenant à l'instrumentalisation de la procédure collective aux fins d'organiser la sortie du réseau de distribution ( cf. Lyon, 3 févr. 2022, n° 21/01457 et 21/01403, Lettre distrib. 03/2022, conf. par Com., 4 oct. 2023, n° 22-14.353 et 22-14.354, Lettre distrib. 10/2023 ; Reims, 16 avr. 2024, n° 23/01667 et n° 23/01668 (2 arrêts), Lettre distrib. 05/2024, comm. K Biancone).

Il est à souligner l'agacement du Tribunal dans cette affaire, qui condamne Carrefour et sa filiale à une amende civile de 10 000 € pour procédure abusive considérant que « *les tierces oppositions formées [...] dans des affaires similaires, ont été rejetées par les différents tribunaux saisis de même que la position de la Cour de cassation est sans ambiguïté, les recours des parties démontrent la mauvaise foi du groupe CARREFOUR et son intention de perturber le bon déroulement de la procédure de sauvegarde de la société [franchisée]* ». Le Tribunal fait ensuite droit à une demande d'indemnisation du préjudice de la société franchisée à ce titre, à hauteur de 50 000 € pour Carrefour et chacune de ses filiales associées minoritaire, fondée sur « *le ralentissement de la procédure de sauvegarde et des coûts supplémentaires pour la société franchisée* ».

K. Biancone