

Points de vue pratiques

relative à l'interprétation et l'application de l'article 6 bis de la directive 98/6 » (JO 2021, C 526, p. 130) qui paraît claire sur le sujet.

Selon la Cour, l'interprétation de l'article 6 bis, § 1 de la directive 98/6 conduisant à considérer qu'il suffirait, dans une annonce de réduction de prix, de mentionner le « prix antérieur », au sens du § 2 de cet article, sans que ce prix constitue la base de calcul effective d'une telle réduction, risquerait de mettre à mal les objectifs de la Directive elle-même et, en particulier, celui d'améliorer l'information des consommateurs, qui exige que les informations sur les prix et les méthodes de calcul de la réduction annoncée soient dépourvues de toute ambiguïté.

Dans l'absolu, il pourrait certes être envisageable d'informer le consommateur sur les prix pratiqués précédemment tout en précisant que la réduction annoncée n'est pas calculée par rapport à ces prix, mais à un autre pratiqué plus régulièrement. La conception d'un tel message assurant une parfaite compréhension du consommateur quant à la portée de l'annonce qui lui est faite serait un exercice difficile et certainement peu compatible avec la simplicité de perception des messages publicitaires.

L'hypothèse est rejetée par la Cour – ce que l'on peut comprendre – qui conclut : « eu égard aux motifs qui précèdent, il y a lieu de répondre aux questions posées que l'article 6 bis, paragraphes 1 et 2, de la directive 98/6 doit être interprété en ce sens qu'il exige qu'une réduction de prix d'un produit annoncée par un professionnel sous la forme soit d'un pourcentage, soit d'une mention publicitaire visant à mettre en avant le caractère avantageux du prix annoncé, soit **déterminée** sur la base du « prix antérieur », au sens du paragraphe 2 de cet article ».

L'information sur le prix pratiqué antérieurement ne suffit donc pas. Le « prix de référence » tel que réglementé doit être le prix servant effectivement de base au calcul de l'avantage pour le consommateur.

M.-P. Bonnet-Desplan

CA Paris, 3 juillet 2024, n° 22/14428

Avantages sans contrepartie : vers un nouveau tour de piste quant au domaine d'application ?

Faits. L'EARL Couvoir de Haute Chalosse (ci-après « CHC »), ayant pour activité l'accoupage de canetons à destination de la filière foie gras et la SAS Gourmaud Sélection (ci-après « Gourmaud » ou « le sélectionneur ») ont entretenu des relations commerciales à compter de l'année 2000, la seconde fournissant à la première des canards reproducteurs. Les relations ont cessé à l'initiative de Gourmaud qui, tout en invoquant des manquements contractuels de son partenaire dont la baisse des commandes auprès d'elle, a rompu le contrat de distribution la liant à CHC avec un préavis de 6 mois, comme stipulé au contrat. Imputant à Gourmaud un abus de position dominante et de dépendance économique ainsi qu'une rupture brutale de leurs relations commerciales établies (les manquements invoqués n'étant pas suffisamment graves selon CHC), sur le fondement des articles 1240 du code civil, L. 420-2, L. 481-1 et L. 442-6 I 5° ancien du code de commerce et 102 du TFUE, CHC a saisi le Tribunal de commerce de Rennes. Elle sollicitait, à titre principal, la poursuite des relations commerciales et, subsidiairement, l'indemnisation de ses préjudices. Déboutée de l'intégralité de ses demandes, CHC a interjeté appel. La Cour d'appel de Paris rend un arrêt en tout point confirmatif.

Problèmes et solutions. L'arrêt aborde des problématiques de nature procédurale (intervention du commissaire à l'exécution du plan dans la procédure de sauvegarde de CHC, périmètre de l'appel avec abandon des demandes au titre de la rupture fautive) et, au fond, celles de la rupture brutale (art. L. 442-6 I 5°), de l'abus de position dominante (seul étant évoqué en appel l'article L. 420-2) et de l'avantage sans contrepartie (art. L. 442-1, I 1°). Sans renoncer à formuler quelques remarques sur ces différents sujets de fond, c'est sur le dernier d'entre eux que portera notre réflexion à propos de la solution donnée par l'arrêt aux termes duquel « ce texte (...) n'a effectivement pas pour objet de permettre un contrôle judiciaire de la fixation des prix et de la stricte adéquation entre un prix de cession et la valeur du bien qui est en l'objet ».

Observations.

– Sur la rupture brutale. L'appelant se voyait reproché un dénigrement à raison d'une diffusion d'un tract auprès des acteurs de la filière et un manquement contractuel consistant en des pratiques dites de « mues » prolongeant le cycle d'exploitation des canards aux fins de reproduction, de nature à avoir des conséquences sur la réputation de la qualité génétique de ces mêmes animaux initialement livrés par le sélectionneur, outre des gains manqués pour ce dernier à raison d'une diminution du volumes des commandes et de la pratique de prix de vente des canards non adapté à un cycle de production prolongé. Seule la pratique de « mue » sera considérée comme caractérisant une faute grave justifiant la rupture sans préavis, même si la Cour devait constater

l'octroi du préavis contractuel de 6 mois, nonobstant cette pratique contractuellement interdite. A la faveur d'une solution très pédagogique à raison des multiples rappels formulés sur les conditions d'application de l'article L. 442-6 I 5°, la Cour rappelle que « la faute doit être incompatible avec la poursuite, même temporaire, du partenariat : son appréciation doit être objective, au regard de l'ampleur de l'inexécution et de la nature l'obligation sur laquelle elle porte, mais également subjective, en considération de son impact effectif sur la relation commerciale concrètement appréciée et sur la possibilité de sa poursuite malgré sa commission ainsi que du comportement de chaque partie », bien que « l'octroi d'un préavis ne prive pas per se l'auteur de la rupture de la faculté d'invoquer postérieurement une faute grave la fondant (en ce sens, Com., 14 octobre 2020, n° 18-22.119, revenant sur Com., 10 février 2015, n° 13-26.414) ».

– Sur l'abus de position dominante et sur l'abus de dépendance économique. Le premier se traduisait selon l'appelante, par une rupture des relations commerciales établies et un refus de vente consécutif à la notification de la rupture. Il ne sera pas reconnu dans l'arrêt, dont on renvoie aux motifs, à commencer par celui de la justification de la rupture à raison de la faute grave relevée ou de la continuité des livraisons durant le préavis. L'abus de dépendance économique ne le sera pas davantage moyennant un raisonnement similaire. Pour ces deux formes d'abus, les rappels généraux de la jurisprudence sont appréciables et invitent à garder à l'esprit le standard élevé des exigences techniques, au plan probatoire notamment, lors des contentieux indemnitaires pour pratiques anticoncurrentielles, en l'espèce de « stand-alone ».

– Sur l'avantage sans contrepartie. L'arrêt se penche sur l'application éventuelle de l'article L. 442-I 1° du Code de commerce à ce qui, pour la Cour d'appel, constituait « une cession globale intégrant, outre la reprise du personnel, les parts sociales évaluées à l'euro symbolique mais également le couvoir au prix de 400.000 euros dont le caractère 'vil', en réalité dérisoire ou manifestement disproportionné, n'est pas établi », l'appelant ayant stigmatisé la proposition de rachat à 1 euro de son couvoir telle que formulée non par Gourmaud, mais par une société de son groupe d'appartenance. Nous formulerons trois brèves remarques.

D'abord et cela semble être une première, la solution est *ratione temporis*, rendue sur le fondement du nouvel article L. 442-I 1° issu de l'ordonnance du 24 avril 2029, les négociations étant intervenues en juin 2019.

Ensuite, *ratione personae*, l'article précité n'avait pas lieu de s'appliquer à la SAS Gourmaud Sélection, étrangère aux négociations menées par d'autres sociétés du groupe auquel elle appartenait (« il est constant que la SAS Gourmaud Sélection, dont la personnalité juridique est distincte de celles des sociétés qui constituent le groupe auquel elle appartient, est étrangère aux négociations menées en juin 2019, ce que reconnaît la SAS CHC dans ses écritures (page 6 : « Ces pourparlers engagés avec la société ORVIA COUVOIR DE LA MESANGERE ont échoué ») ». Exit la prise en compte de la notion de groupe ou d'entreprise (à comp. au plan des pratiques anticoncurrentielles).

Enfin, *ratione materiae*, la Cour juge que la règle n'a « pas pour objet de permettre un contrôle judiciaire de la fixation des prix et de la stricte adéquation entre un prix de cession et la valeur du bien qui est en l'objet ». Cette solution rappelle, alors que ne s'étaient écoulés que quelques mois après que la Cour de cassation ait clairement statué dans le sens d'une interprétation large du domaine matériel de ladite règle (Com., 11 janv. 2023, n° 21-11163, Lettre distrib. 02/2023 et RLC 4399, n° 125, Mars 2023, p. 31 et s., nos obs ; Paris, 6 sept. 2023, n° 21/19954, Lettre distrib. 11/2023), celle d'un précédent arrêt de la même Cour d'appel à propos de l'ancien article L. 442-6 I 1° (Paris, 11 mai 2023, n° 20/04679, Lettre distrib. 10/2023). L'arrêt ici commenté rappelle « l'application de ce texte exige seulement que soit constatée l'obtention d'un avantage quelconque (ou sa tentative) ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu, quelle que soit la nature de cet avantage qui peut être tarifaire (en ce sens, Com., 11 janvier 2023, n° 21-11.163). L'appréciation de l'absence de contrepartie ou de sa disproportion manifeste suppose une analyse essentiellement objective et quantitative et s'opère généralement terme à terme [rapp. Paris, 10 mai 2023, n° 21/04967, Lettre distrib., 06/2023] sans égard pour l'existence d'une soumission ». Mais la Cour pose la limite : pas de contrôle du prix en tant que tel. Pour autant, le dispositif ne conduit ni pas indirectement, par la volonté de la loi, à un contrôle induit par la simple application de la règle ? D'aucuns salueront cette solution. D'autres se pourlècheront à l'idée de voir rejaillir le débat en considérant que tout dépend du sens que l'on veut donner à la notion d'« avantage » (qui plus est « quelconque » aux termes de l'ancien article L. 442-6 I 2°), pour la détermination du périmètre du dispositif. Après tout, le fait pour une partie de se trouver désavantagée

dans le cadre d'une transaction ne revient-il pas, pour l'autre à se voir en contrepoint avantageé (*comp.* Paris, 25 oct. 2023, n° 21/11927, Lettre distrib. 12/2023 ou RLC 4575, n° 134, janvier 2024, p. 18 et s., *nos obs*). On se souvient que dans sa version antérieure, ce texte spécial permettait un contrôle de la réalité ou de la valorisation d'un service, tel un service de coopération commerciale (*rappr.* Avis CEPC 23-07, Lettre distrib. 10/2023, à propos d'un service d'abonnement pour la fourniture de solutions informatiques et rappelant que la définition de la pratique prohibée n'a pas été modifiée, de sorte que la conclusion est exactement la même que sous l'empire du nouvel article L. 442-1, I, 1°). Les débats sur le domaine matériel du contrôle de l'abus sur le fondement de la prohibition de l'avantage sans contrepartie ne sont peut-être pas encore clos. Alors, vers un nouveau tour de piste ? Il appartient aux plaideurs d'en décider.

J.-M. Vertut

CA Rennes, 10 septembre 2024, n° 22/07457

Information précontractuelle et déséquilibre significatif dans un contrat de commission-affiliation

Faits. Le groupe Beaumanoir exploite plusieurs marques de prêt-à-porter via notamment des affiliés indépendants, dans le cadre de contrats de commission-affiliation. Confronté à une baisse de chiffre croissante de sa marque « Scottage », le groupe Beaumanoir informe, par une circulaire du 6 novembre 2018, ses affiliés de sa décision de fermer cette enseigne. Dans ce contexte, il est proposé à la société RC exploitation, affiliée « Scottage » depuis 2005, de passer son magasin sous l'enseigne « T », appartenant également au groupe Beaumanoir. Le 21 mars 2019, un protocole d'accord est signé entre les parties aux fins d'organiser la cessation du contrat de commission-affiliation. En exécution de ce protocole, un contrat de commission-affiliation, pour l'exploitation d'une boutique, sous enseigne « T », est signé le 15 avril 2019, après envoi, le 26 mars 2019, du document d'information contractuelle (« DIP »), par voie électronique. Afin de favoriser ce changement d'enseigne, le nouveau contrat contient des clauses financières avantageuses pour l'affilié et, notamment, l'absence de versement de droit d'entrée et la prise en charge des frais d'aménagement de la boutique par l'enseigne. Pour autant, les résultats ne seront pas au rendez-vous. En conséquence, l'enseigne notifiée à son affilié le non-renouvellement du contrat au terme contractuel convenu du 28 février 2021.

L'affilié assigne alors le commettant pour voir ordonner (i) la nullité du contrat de commission-affiliation, conclu le 15 avril 2019, lui reprochant d'être à l'origine de ses difficultés économiques en raison, notamment, de la violation de son obligation d'information précontractuelle, et (ii) la condamnation de ce dernier à des dommages et intérêts, en réparation du préjudice subi.

Problème 1. Au fondement de sa demande en annulation, l'affilié soutient que le point de départ du délai de vingt jours, imposé par l'article L.330-3 du Code de commerce, doit être calculé à partir de la date d'ouverture de la boutique intervenue le 6 avril 2019 et non de la signature du contrat. L'affilié argue, en outre, que le DIP ne contenait que des informations lacunaires au motif, en particulier, que l'étude de marché général faisait état de statistiques anciennes de trois années et que le chiffre d'affaires prévisionnel annoncé de 300.000€ était inatteignable.

Solution. La Cour rappelle que le délai légal de vingt jours doit bien être décompté à partir de la date de signature du contrat : « seule la signature du contrat de commission-affiliation entérinait l'accord des volontés sur l'ensemble des stipulations qu'il contenait ». Dans ces conditions, il ne pouvait pas être raisonnablement soutenu que le contrat de commission-affiliation avait été signé dans la précipitation ; d'autant que son contenu se présentait de façon exactement similaire à celui qui avait été antérieurement conclu et que l'affilié ne démontrait pas que l'une des clauses lui aurait causé « la moindre difficulté d'interprétation ou de compréhension ». Concernant, par ailleurs, le caractère prétendument lacunaire du DIP, la Cour relève que l'affilié ne démontrait pas que les statistiques du marché général, bien qu'anciennes de trois ans, soient pour autant obsolètes. En outre, l'étude de marché local réalisée en 2019 par un bureau d'études mandaté à cette fin comportait « un grand nombre de données sur la composition sociologique, démographique et économique de la commune concernée, et fournit les précisions nécessaires sur les commerces proches et les éventuels commerces concurrents ». La Cour en conclut que « Les éléments du DIP relatifs au marché général et au marché local, combinés à la notoriété de la marque et à l'expérience de l'affilié potentiel, étaient suffisants pour que ce dernier puisse calculer ses risques ». Enfin, l'affilié : « ne peut justifier de document lui assurant un chiffre d'affaires prévisionnel de 300.000€ par an, cette donnée ressortant d'un document du 18 avril, donc postérieur à la signature du contrat de commission-

affiliation, et faisant état d'un 'objectif', (...) cette communication postérieure à la signature du contrat, n'a pu vicier son consentement ».

Analyse. L'argumentaire de l'affilié, visant à soutenir que le DIP ne lui aurait pas été notifié dans le délai légal, ne pouvait prospérer, sauf à déroger aux dispositions de l'article L.330-3. Ce texte dispose, en effet, clairement que le délai court à partir de la date de signature du contrat ou du versement d'une somme à titre de réservation de zone ou de droit d'entrée. Concernant le contenu du DIP, une jurisprudence constante exige que son destinataire démontre de quelle manière l'information fournie ou omise a pu vicier son consentement (Paris, 29 mai 2024, n°22/06719 : Lettre distrib. 07-08/2024). Au cas d'espèce, l'affilié ne parvient pas à réaliser cette démonstration. En effet, le DIP contenait toutes les informations obligatoires requises par les textes. Il ressort, en outre, de la motivation de l'arrêt que les données transmises étaient relativement complètes et non lacunaires. En outre, la Cour prend soin de rappeler que l'expérience de l'affilié, dans l'exploitation d'un commerce de prêt-à-porter féminin, dans la même localité, lui permettait d'appréhender correctement l'état du marché local. De plus, ce dernier ayant été confronté durant les dernières années à une baisse de son chiffre d'affaires « aurait pu avoir la prudence », pour analyser plus finement ses risques, de faire réaliser une étude de marché précise des possibilités de vente des vêtements de la marque « T ». Enfin, le moyen fondé sur l'existence d'une promesse « frauduleuse » d'un chiffre d'affaires de 300.000€ est logiquement écarté en l'absence de tout écrit en ce sens avant la signature du contrat. Le fait qu'un document transmis postérieurement à la signature fasse état d'un objectif de chiffre d'affaires de 300.000€ ne pouvant, en tout état de cause, être assimilé à un engagement de la marque de garantir l'atteinte d'un tel chiffre. Surtout, le protocole d'accord signé le 21 mars 2019 avait envisagé l'hypothèse de résultats nettement moindres en prévoyant une rémunération majorée à 45% si le chiffre d'affaires annuel de la boutique s'avérait inférieur à 211.000€.

Problème 2. Le contrat de commission-affiliation contenait une clause excluant expressément l'application des dispositions de l'article 2000 du Code civil en vertu duquel : « Le mandant doit aussi indemniser le mandataire des pertes que celui-ci a essuyées à l'occasion de sa gestion, sans imprudence qui lui soit imputable ». Au soutien de sa demande de dommages et intérêts, fondée sur l'article 2000 du Code civil, l'affilié objectait que la clause de renonciation au bénéfice de cet article lui serait inopposable en ce qu'elle caractérisait un déséquilibre significatif au sens des dispositions de l'article 1171 du Code civil.

Solution. La Cour rejette l'argumentaire en deux temps. En premier lieu, l'argument tiré du déséquilibre significatif est jugé irrecevable. Il est, en effet, considéré que le demandeur s'est trompé de fondement juridique : « les dispositions de l'article 1171 du Code civil sont inapplicables entre commerçants ». En second lieu, la Cour relève que l'affilié a librement accepté de renoncer aux dispositions des articles 1999 et 2000 du Code civil, de sorte que, par principe, la clause contestée lui est valablement opposable. La Cour admet toutefois : « il est exact qu'elle n'est pas applicable s'il est démontré que les pertes invoquées par un affilié ont pour origine un élément de l'exploitation dont le commettant s'était conservé la maîtrise » (*rappr. Com.*, 26 oct. 1999, n° 96-20063). Or, en matière de commission-affiliation, l'enseigne conserve la maîtrise des principaux paramètres de la gestion (prix, agencement du local etc.). Cependant, la Cour estime que l'affilié « échoue dans la démonstration que les pertes qu'elle prétend avoir subies proviendraient des méthodes de gestion du commettant, lesquelles assurent rentabilité et marge à de nombreux autres exploitants ». En effet, l'affilié ne donnait aucun exemple précis d'un paramètre d'exploitation, décidé par le commettant, qui l'aurait conduit à réaliser des pertes.

Analyse. Concernant le fondement invoqué du déséquilibre significatif, les dispositions de l'article L.442-1, I, 2 ont été exclues d'emblée, en l'espèce, dès lors que le demandeur ne revendiquait pas l'application de ce texte mais seulement celui du dispositif de droit commun. A cet égard, la motivation de l'arrêt, affirmant que l'article 1171 du Code civil serait inapplicable entre commerçants, n'est pas strictement conforme à la position de la Cour de cassation (*Com.*, 26 janv. 2022, n°20-16782 : Lettre distrib. 02/2024) selon laquelle : « Il ressort des travaux parlementaires de la loi du 20 avril 2018 ratifiant ladite ordonnance, que l'intention du législateur était que l'article 1171 du code civil, qui régit le droit commun des contrats, sanctionne les clauses abusives dans les contrats ne relevant pas des dispositions spéciales des articles L. 442-6 du code de commerce (numérotation en vigueur à l'époque) et L.212-1 du Code de la consommation ». Le recours à l'intention du législateur justifie donc d'appliquer l'article 1171 du Code civil, interprété à la lumière de ces travaux, « aux contrats, même conclus entre commerçants (...), lorsqu'ils ne relèvent pas de l'article L. 442-6, I, 2 du code de commerce ». Ainsi, s'agissant, dans cette affaire, d'un contrat de location financière, la Cour de cassation a néanmoins jugé l'article