

SEANCE 5

LES PARTICULARITES NATIONALES

DOCUMENTS :

Com. 29 mai 1967, Bull. n° 209.

Com. 30 janvier 2001, SA Glock France c/ Mme Béchéret, Bull. n° 27.

Com. 27 octobre 1992, Azzaro, Bull. n° 322.

Extraits du Code de commerce : art. L 420-1 à L 420-3 et L 442-6

I. LA CONCURRENCE DELOYALE

Com. 29 mai 1967

Sur le premier moyen : vu les articles 1382 et 1383 du code civil;

Attendu qu'il résulte des énonciations de l'arrêt attaqué que la société avenir publicité locataire d'un emplacement constitué par le mur d'un immeuble sis en bordure de la route nationale n° 7, appartenant à Betton, a, en se fondant expressément sur les dispositions de l'article 1382 du code civil, engagé une action en concurrence déloyale contre la demoiselle Schmidt, propriétaire de l'agence Publico, qui, après avoir obtenu dudit Betton la location d'emplacements situés sur un terrain attenant à l'immeuble susvisé, y avait opposé plusieurs panneaux publicitaires en faveur de la société des eaux de Badoit, panneaux qui masquaient celui apposé antérieurement par la société avenir publicité en faveur de la société Goodyear sur l'emplacement mural qui lui avait été loué;

Que la société avenir publicité demandait l'enlèvement ou le déplacement, sous astreinte, des panneaux litigieux, ainsi que l'allocation de dommages-intérêts;

Attendu que l'arrêt infirmatif déféré a déclaré la société avenir publicité mal fondée en sa demande et l'en a déboutée au motif de principe qu'une entreprise, en faisant procéder à l'installation de panneaux susceptibles de masquer la visibilité des panneaux d'une autre entreprise concurrente ne commet pas une faute de nature à justifier l'action en concurrence déloyale de cette dernière s'il n'est pas démontré que ladite entreprise a eu l'intention de nuire à cette concurrente dans le but de porter atteinte déloyalement à la clientèle; attendu qu'en statuant ainsi, alors que l'action en concurrence déloyale trouve son fondement dans les dispositions des articles susvisés et que le quasi-délit prévu à ces articles ne requiert pas un élément intentionnel, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision;

Par ces motifs, et sans qu'il soit besoin de statuer sur le second moyen;

Casse et annule

Com. 30 janvier 2001, SA Glock France c/ Mme Béchéret

Attendu, selon l'arrêt attaqué, que la société Neral a pour activité la distribution de matériel destiné à l'identité judiciaire et aux laboratoires d'enquête ; que, se prévalant de concurrence déloyale par débauchage, dénigrement et parasitisme, résultant de la copie de ses catalogues, imputable à la société Glock France (la société Glock), qui exerce la même activité et à Mme Girard, son ancienne employée, la société Neral les a assignées en réparation de son préjudice ;

Sur le premier moyen, pris en sa première branche :

Attendu que la société Glock fait grief à l'arrêt de l'avoir condamnée à payer des dommages-intérêts à Mme Béchéret, en sa qualité de mandataire à la liquidation judiciaire de la société Neral pour parasitisme, alors, selon le moyen, qu'à défaut de tout risque de confusion, l'imitation du catalogue d'un concurrent ne peut constituer un acte de parasitisme que si elle procure à son auteur une économie tenant aux efforts et aux investissements nécessités par l'élément imité ; que la cour d'appel, qui n'a relevé ni que l'imitation retenue avait provoqué un quelconque risque de confusion, ni qu'elle avait porté sur des éléments qui auraient coûté à la société Neral des efforts et des investissements dont la société Glock aurait ainsi fait l'économie, a privé sa décision de base légale au regard de l'article 1382 du Code civil ;

Mais attendu qu'ayant constaté que le catalogue Glock France 1995 présente avec le catalogue Neral 1994 des similitudes considérables qui ne peuvent en aucun cas être ni le fait du hasard, ni induites par la reprise de références communes, et relevé, en se fondant sur différents éléments qu'elle énumère, que le catalogue Glock est une reprise, plagiaire, qui se nourrit de la substance et de la forme du catalogue Neral, la cour d'appel a légalement justifié sa décision, sans avoir à procéder à la recherche inopérante visée à la première branche du moyen ;

Mais sur la seconde branche du premier moyen :

Vu l'article 1382 du Code civil ;

Attendu que pour condamner la société Glock à payer à Mme Béchéret, en qualité de mandataire à la liquidation judiciaire de la société Neral des dommages-intérêts, l'arrêt retient que " l'attitude parasitaire de la société Glock à l'égard d'une société dont elle connaissait les difficultés financières Mme Girard, ancienne employée de la société Neral, qui comme il vient d'être dit, connaissait elle-même parfaitement lesdites difficultés, occupant le poste de directeur au sein de Glock France a causé à la société Neral un préjudice très important " ;

Attendu qu'en statuant ainsi, sans caractériser le lien de causalité entre la faute relevée à l'encontre de la société Glock et le préjudice dont elle a constaté l'existence, la cour d'appel n'a pas mis la Cour de Cassation en mesure d'exercer son contrôle ;

PAR CES MOTIFS, et sans qu'il y ait lieu de statuer sur le second moyen :

CASSE ET ANNULE, mais seulement en ce qu'il a prononcé à l'encontre de la société Glock différentes condamnations, l'arrêt rendu le 5 novembre 1998, entre les parties, par la cour d'appel de Versailles ; remet, en conséquence, quant à ce, la cause et les parties dans l'état où elles se trouvaient avant ledit arrêt et, pour être fait droit, les renvoie devant la cour d'appel de Paris.

Com. 27 octobre 1992, Azzaro

Sur le moyen unique, pris en ses deux branches :

Attendu qu'il résulte de l'arrêt attaqué (Aix-en-Provence, 8 mars 1990) que la société Pin Ups and Co (société Pin Ups), après s'être vu refuser par la société parfums Loris Azzaro (société Azzaro) l'agrément, pour la distribution sélective de ses produits dans son magasin de Marseille, a cependant diffusé commercialement les parfums litigieux ; que la société Azzaro l'a alors assignée devant les juges du fond pour qu'il lui soit interdit de procéder à leur vente et qu'elle soit condamnée au paiement de dommages-intérêts ;

Attendu qu'il est fait grief à l'arrêt d'avoir partiellement accueilli cette demande, alors, selon le pourvoi, d'une part, que le fait de commercialiser des produits de marque sans l'autorisation du titulaire ne constitue un acte de concurrence déloyale que si la preuve d'une acquisition irrégulière est rapportée par celui qui l'invoque ; que dès lors, en imputant au distributeur un acte de concurrence déloyale, constitué par " l'achat de marchandises dans des conditions dont l'illicéité ou le caractère frauduleux est révélé par le refus de justifier de leur provenance ", la cour d'appel a renversé la charge de la preuve et a violé les articles 1315 et 1382 du Code civil, et alors, d'autre part, qu'en qualifiant d'acte de concurrence déloyale le fait de revendre des produits à " des prix décalés par rapport à ceux du marché licite ", sans dire en quoi le fait d'afficher des " anciens prix " aurait été contraire à la réglementation des prix, la cour d'appel a privé son arrêt de base légale au regard de l'article 1382 du Code civil ; Mais attendu, d'une part, que c'est à bon droit que l'arrêt a énoncé que, si le fait de commercialiser des produits relevant d'un réseau de distribution sélective ne constitue pas en lui-même un acte fautif, l'achat de marchandises, dans des conditions dont l'illicéité ou le caractère frauduleux est révélé par le refus de justifier leur provenance, constitue en lui-même un acte de concurrence déloyale ;

Attendu, d'autre part, que l'arrêt a relevé que la société Pin Ups commercialisait les produits de la société Azzaro sans être soumise aux contraintes habituelles des distributeurs agréés et qu'elle bénéficiait, en outre, de la valeur publicitaire de la marque pour développer sa propre commercialisation ; qu'en l'état de ces constatations, abstraction faite du motif erroné mais surabondant selon lequel la pratique de prix décalés par rapport à ceux du marché licite serait nécessairement constitutive de concurrence déloyale, la cour d'appel a légalement justifié sa décision ;

Que le moyen n'est fondé en aucune de ses deux branches ;

PAR CES MOTIFS :

REJETTE le pourvoi

II. PRATIQUES RESTRICTIVES

Article L420-1

Sont prohibées même par l'intermédiaire direct ou indirect d'une société du groupe implantée hors de France, lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché, les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites ou coalitions, notamment lorsqu'elles tendent à :

1° Limiter l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises ;

2° Faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ;

3° Limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique ;

4° Répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.

Article L420-2

Est prohibée, dans les conditions prévues à l'article L. 420-1, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises d'une position dominante sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées ou en conditions de vente discriminatoires ainsi que dans la rupture de relations commerciales établies, au seul motif que le partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées.

Est en outre prohibée, dès lors qu'elle est susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve à son égard une entreprise cliente ou fournisseur. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées, en pratiques discriminatoires visées au I de l'article L. 442-6 ou en accords de gamme.

Article L420-3

Est nul tout engagement, convention ou clause contractuelle se rapportant à une pratique prohibée par les articles L. 420-1 et L. 420-2.

Article L 442-6

I.- Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers :

1° De pratiquer, à l'égard d'un partenaire économique, ou d'obtenir de lui des prix, des délais de paiement, des conditions de vente ou des modalités de vente ou d'achat discriminatoires et non justifiés par des contreparties réelles en créant, de ce fait, pour ce partenaire, un désavantage ou un avantage dans la concurrence ;

2° a) D'obtenir ou de tenter d'obtenir d'un partenaire commercial un avantage quelconque ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu. Un tel avantage peut notamment consister en la participation, non justifiée par un intérêt commun et sans contrepartie proportionnée, au financement d'une opération d'animation commerciale, d'une acquisition ou d'un investissement, en particulier dans le cadre de la rénovation de magasins ou encore du rapprochement d'enseignes ou de centrales de référencement ou d'achat. Un tel avantage peut également consister en une globalisation artificielle des chiffres d'affaires ou en une demande d'alignement sur les conditions commerciales obtenues par d'autres clients ;

b) D'abuser de la relation de dépendance dans laquelle il tient un partenaire ou de sa puissance d'achat ou de vente en le soumettant à des conditions commerciales ou obligations injustifiées. Le fait de lier l'exposition à la vente de plus d'un produit à l'octroi d'un avantage quelconque constitue un abus de puissance de vente ou d'achat dès lors qu'il conduit à entraver l'accès des produits similaires aux points de vente ;

3° D'obtenir ou de tenter d'obtenir un avantage, condition préalable à la passation de commandes, sans l'assortir d'un engagement écrit sur un volume d'achat proportionné et, le cas échéant, d'un service demandé par le fournisseur et ayant fait l'objet d'un accord écrit ;

4° D'obtenir ou de tenter d'obtenir, sous la menace d'une rupture brutale totale ou partielle des relations commerciales, des prix, des délais de paiement, des modalités de vente ou des conditions de coopération commerciale manifestement dérogatoires aux conditions générales de vente ;

5° De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était pas fourni sous marque de distributeur. A défaut de tels accords, des arrêtés du ministre chargé de l'économie peuvent, pour chaque catégorie de produits, fixer, en tenant compte des usages du commerce, un délai minimum de préavis et encadrer les conditions de rupture des relations commerciales, notamment en fonction de leur durée. Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure. Lorsque la rupture de la relation commerciale résulte d'une mise en concurrence par enchères à distance, la durée minimale de préavis est double de celle résultant de l'application des dispositions du présent alinéa dans les cas où la durée du préavis initial est de moins de six mois, et d'au moins un an dans les autres cas ;

6° De participer directement ou indirectement à la violation de l'interdiction de revente hors réseau faite au distributeur lié par un accord de distribution sélective ou exclusive exempté au titre des règles applicables du droit de la concurrence ;

7° De soumettre un partenaire à des conditions de règlement manifestement abusives, compte tenu des bonnes pratiques et usages commerciaux, et s'écartant au détriment du créancier, sans raison objective, du délai indiqué au huitième alinéa de l'article L. 441-6 ;

8° De procéder au refus ou retour de marchandises ou de déduire d'office du montant de la facture établie par le fournisseur les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'une date de livraison ou à la non-conformité des marchandises, lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant.

II. - Sont nuls les clauses ou contrats prévoyant pour un producteur, un commerçant, un industriel ou une personne immatriculée au répertoire des métiers, la possibilité :

- a) De bénéficier rétroactivement de remises, de ristournes ou d'accords de coopération commerciale ;
- b) D'obtenir le paiement d'un droit d'accès au référencement préalablement à la passation de toute commande ;
- c) D'interdire au cocontractant la cession à des tiers des créances qu'il détient sur lui. L'annulation des clauses relatives au règlement entraîne l'application du délai indiqué au deuxième alinéa de l'article L. 441-6, sauf si la juridiction saisie peut constater un accord sur des conditions différentes qui soient équitables.

III. - L'action est introduite devant la juridiction civile ou commerciale compétente par toute personne justifiant d'un intérêt, par le ministère public, par le ministre chargé de l'économie ou par le président du Conseil de la concurrence lorsque ce dernier constate, à l'occasion des affaires qui relèvent de sa compétence, une pratique mentionnée au présent article.

Lors de cette action, le ministre chargé de l'économie et le ministère public peuvent demander à la juridiction saisie d'ordonner la cessation des pratiques mentionnées au présent article. Ils peuvent aussi, pour toutes ces pratiques, faire constater la nullité des clauses ou contrats illicites, demander la répétition de l'indu et le prononcé d'une amende civile dont le montant ne peut excéder 2 millions d'euros. La réparation des préjudices subis peut également être demandée. Dans tous les cas, il appartient au prestataire de services, au producteur, au commerçant, à l'industriel ou à la personne immatriculée au répertoire des métiers qui se prétend libéré de justifier du fait qui a produit l'extinction de son obligation.

IV. - Le juge des référés peut ordonner la cessation des pratiques discriminatoires ou abusives ou toute autre mesure provisoire.

CAS PRATIQUE

1. La société Numéricable concessionnaire de collectivités locales dans la région parisienne, a pour activité la diffusion de services audiovisuels sur un réseau câblé appartenant à la société France Télécom. Ces deux sociétés ont été exclusivement choisies par les communes visées. Le tarif de la redevance due à celle-ci par la société Numéricable a été établi par un contrat révisé à plusieurs reprises. Le contrat initial prévoyait la révision du tarif de la redevance tous les deux ans. Ainsi, en application de cette disposition, la société France Télécom a notifié le 02 février 2007 une importante augmentation du tarif de 120 %. Or, la société Numéricable devait déjà faire face à des difficultés financières importantes, suite à de nombreux impayés qui se sont accumulés durant l'année 2006 alors qu'elle avait, cette même année, opéré de lourds investissements. M. Operator, gérant de la société Numéricable se fait beaucoup de soucis pour l'avenir de son entreprise et souhaite que vous lui indiquiez s'il existe un recours éventuel contre la société France Télécom. Il vous explique que cette augmentation de prix lui semble totalement injustifié. De plus, il reste lié par une disposition selon laquelle en cas de défaut de paiement, il encourt la suspension de « la mise à disposition des capacités de transport et de distribution des signaux » et son remplacement par un autre opérateur. Dans un tel cas, il serait donc contraint de cesser son activité.

2. M. MARTIN gérant une société d'art et décoration à Toulouse a une passion : les safaris. Il adore par dessus tout les pumas et a décidé d'utiliser l'image de cet animal sur sa nouvelle collection de bibelots. Après plusieurs retouches apportées sur le dessin qui servira de base à la couverture de toute sa collection, il a accepté la proposition de son designer : un dessin blanc uni de la forme d'un puma en pleine course. Or, un représentant de l'entreprise PUMA en visite à Toulouse a été surpris par la ressemblance avec le signe distinctif utilisé par la marque de vêtements sportifs qu'il représente, et lui a demandé de retirer sa collection de la commercialisation, car elle pouvait entraîner la confusion dans l'esprit du public sur l'origine des produits. Or, M. MARTIN refuse car il a beaucoup investi dans cette collection et considère que la confusion est impossible compte tenu de l'activité distincte entre les deux entreprises et du fait que sa collection ne porte pas la mention de la marque PUMA. Qu'en pensez-vous ?

3. La société MEUBLOR, dont le siège est à Paris a pour activité la fabrication et la commercialisation de meubles contemporain d'intérieur sur tout le territoire français. Ses meubles sont reconnaissables par leurs courbes très particulières et elle est surtout reconnue pour avoir inventé une gamme de meubles uniques multifonctionnel dans une toute nouvelle matière très écologique. En février 2004, elle a été sollicitée par la société LACHAISE en vue de la réalisation de certaines parties de ses meubles industriels. Cette dernière société marseillaise a ainsi pu nouer des relations privilégiées avec certains représentants de la société MEUBLOR. En janvier 2005, la société LACHAISE a ensuite rompu ce contrat, et deux semaines après, a embauché les numéros deux des secteurs marketing, production, financier et relations clientèles, qui avaient l'ambition de diriger ces divers secteurs. A ce moment là, la nouvelle collection de meubles pour 2006 était déjà dessinée et même en fin de fabrication. Or, dès le 1^{er} février 2006, la société LACHAISE a élargi sa gamme de produits et commercialisé quatre meubles multifonctions avec des courbes similaires à ceux qui faisaient la renommée de la société MEUBLOR, et dans la même matière ainsi que dans des couleurs proches de la nouvelle collection 2006 de cette société. La collection 2006 de la société MEUBLOR a été commercialisée en mars 2006. Grâce à cette manœuvre, la société LACHAISE a augmenté son chiffre d'affaire de 60% en 2006 et gagné des parts de marché que la société MEUBLOR a en revanche perdu. La société MEUBLOR inquiète se demande si elle pourrait engager une action en concurrence déloyale.