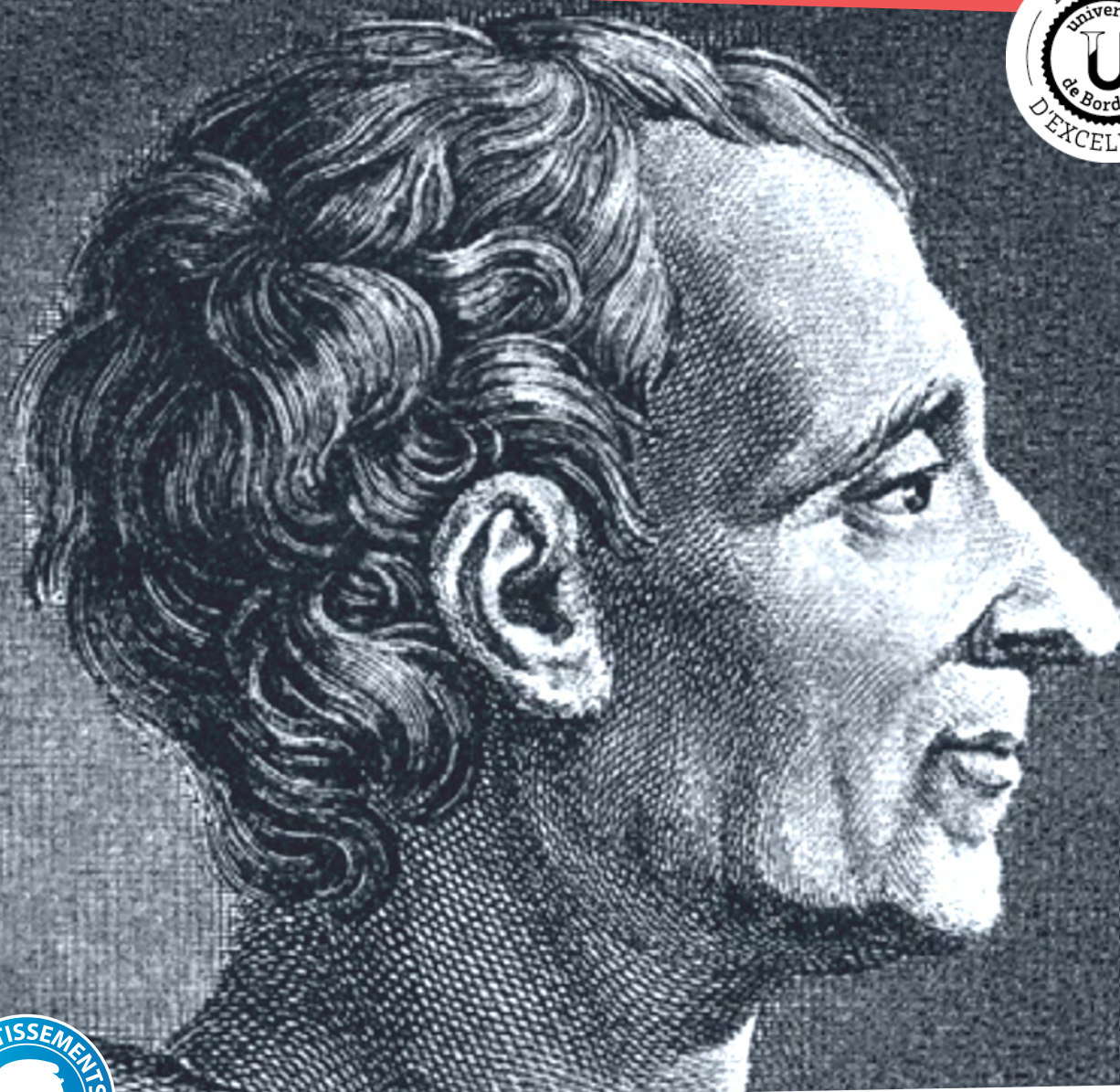


No. 5 | Mars  
2017

# Montesquieu Law Review

Les apports de la loi Macron au droit de la distribution  
Nicolas Ferrier



Programme financé par l'ANR  
n°ANR-10-IDEX-03-02

**FORUM**  
**MONTESQUIEU**  
Faculté de droit et science politique

université  
de **BORDEAUX**

Droit des affaires:

## Les apports de la loi Macron au droit de la distribution

Pr. Nicolas Ferrier, université de Montpellier

Selon la pratique habituelle en droit français de la loi « fourre tout », le législateur est intervenu par le biais de la loi dite « Macron » (1), sur des thèmes les plus divers du droit économique et en particulier le droit de la distribution. Si ce dernier n'en ressort pas bouleversé, les modifications qui lui sont apportées apportent un double éclairage sur la matière :

Le premier porte sur le processus d'élaboration de la norme. Du moins pour partie, la loi « Macron » s'inspire directement, tantôt d'avis d'une Autorité administrative indépendante – en l'occurrence l'Autorité de la concurrence (ou ADLC) –, tantôt des sollicitations actives d'un secteur professionnel.

Le second porte sur des préoccupations actuelles majeures de droit de la distribution, tenant à la promotion de la concurrence entre les réseaux (I.) et l'encadrement de la négociation commerciale (II.), les deux étant parfois liés (2).

### I. Les réseaux de distribution commerciale

La loi « Macron » a introduit dans le Livre III du Code de commerce un nouveau chapitre IV consacré aux « réseaux de distribution commerciale », dont la rédaction, à l'image de nombreuses lois récentes, est particulièrement défectueuse et donc source d'ambiguïté.

Les articles L. 340-1 et L. 341-2 sont l'aboutissement d'un processus initié en 2010 qui se présente en quatre étapes successives : un avis de l'ADLC stigmatisant une concurrence insuffisante dans le secteur de la distribution alimentaire de la région parisienne en raison en particulier d'entraves à la sortie des réseaux pesant sur leurs membres (3), repris en 2001 dans un premier projet de loi réservé à ce secteur d'activité et dont le contenu était très contraignant (4), mais abandonné en raison du changement de législature et de la priorité était la loi « Hamon » (5), puis réapparu en 2015 à travers la loi « Macron » entrée vigueur au 7 août 2016 et applicable, selon le Conseil constitutionnel, aux contrats en cours. Cette loi n'est sans doute pas l'étape ultime, puisque des prolongements sont à prévoir (6).

Au-delà de la référence au « réseau » qui rejoint ainsi d'autres dispositions le visant (cf. C. com., art. L. 330-3 (7) et L. 442-6) et contribue à sa reconnaissance légale, le dispositif vise à faciliter le changement d'enseigne favorisant ainsi la concurrence entre les réseaux. Le dispositif est à la fois plus large dans le domaine (A) et plus limité dans le contenu (B) que le projet de 2011.

#### A. Domaine

Dans des termes passablement compliqués, le dispositif s'applique à certains réseaux seulement, impliquant d'en identifier les membres, c'est-à-dire le promoteur et les distributeurs.

## 1. Le promoteur du réseau

Celui que l'on désignera comme le promoteur est une personne physique ou morale de droit privé qui, soit regroupe des commerçants, soit met à disposition les services mentionnés au premier alinéa de l'article L. 330-3 C. com (8).

- S'agissant de la première catégorie, si la notion de personne morale regroupant des commerçants est claire, et recouvre notamment les centrales d'achat ou de référencement ; la notion de personne physique regroupant des commerçants est plus délicate à appréhender.

Sont toutefois expressément exclus les magasins collectifs de commerçants indépendants (C. com. L125-1 s) et les sociétés de cautions mutuelles (C. com. L126-1 s) ; mais non les sociétés coopératives de commerçants détaillants (C. com., art. L. 124-1 et s.) dont la soumission au dispositif soulève toutefois une difficulté d'interprétation (V. infra).

- S'agissant de la seconde catégorie, la référence à l'article L. 330-3 C. com. implique la mise à disposition par le promoteur de signes distinctifs, curieusement qualifiée de « service ». Une difficulté tient au fait que l'article L. 330-3 C. com. exige en contrepartie de cette mise à disposition un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité. Un tel engagement du distributeur conditionne-t-il l'application de l'article L. 341-1 C. com.? Certains l'estiment au nom d'une interprétation restrictive de l'article L. 341-1 C. com. justifiant d'en limiter autant que possible le champ d'application (9). Il n'est toutefois pas certain que cette interprétation corresponde à la volonté du législateur, qui d'ailleurs ne reprend pas l'ensemble des conditions posées par l'article L330-3 C. com., mais seulement la mise à disposition au sens de ce texte.

Relèveront généralement de cette seconde catégorie, les contrats de franchise ou de concession ; plus rarement le contrat de distribution sélective car il n'emporte pas toujours mise à disposition de signes distinctifs.

En tout état de cause, lors de l'examen de leur conformité à la Constitution, le Conseil constitutionnel a considéré que ces dispositions « ne s'appliquent qu'aux contrats conclus entre des réseaux de distribution et des exploitants de commerces de détail » (10), à l'exclusion donc des contrats conclus entre fournisseurs et distributeur mais en dehors de tout réseau.

## 2. Le distributeur

Celui que l'on désignera comme le distributeur vise toute personne exploitant un magasin de commerce de détail. Sont donc implicitement exclus les grossistes, selon une distinction entre commerce de gros-commerce de détail dont le critère n'est pas précisé mais qui pourrait reposer sur le caractère principal ou non de l'activité de vente à un consommateur ou utilisateur final (11). Les centrales d'achat ou de référencement sont assimilées au distributeur à condition qu'elles agissent pour le compte de détaillants.

L'exploitation peut s'opérer par le distributeur pour son compte personnel ou pour le compte d'autrui, ce qui permet d'inclure les représentants tels les gérants de succursale ou de fonds de commerce, ainsi que les commissionnaires.

En revanche, n'a pas été reprise la condition prévue dans le projet de 2010, conduisant à réserver le dispositif au seul commerce alimentaire.

## B. Régime

### 1. La synchronisation des ruptures

Le texte prévoit une forme d'indivisibilité légale de certains contrats conclus entre le promoteur et le distributeur, lorsque l'un d'entre eux est rompu. Comme en réponse à l'avis 10-A-26 de l'ADLC (pt. 136 et s.), l'objectif est d'éviter que la relation ne perdure en raison du décalage dans la durée de chacun des contrats.

#### a) Les contrats visés

##### Principe

L'indivisibilité légale s'applique à l'ensemble des contrats ayant pour but commun l'exploitation du magasin, à l'exclusion donc des contrats poursuivant un autre but. L'exigence ne semble pas poser difficulté dans la mesure où elle repose sur un critère objectif relativement aisé à mettre en œuvre.

L'ensemble, et non chacun des contrats qui le composent, doit comporter des clauses susceptibles de limiter le libre exercice de l'activité commerciale du distributeur. Si la notion couvre à l'évidence certaines clauses telles que la clause d'exclusivité ou la clause de non-concurrence, d'autres posent difficultés telles la clause d'approvisionnement prioritaire, la clause de quota d'achat, la clause d'objectif de vente, la clause imposant des normes ou encore celle interdisant des ventes croisées au sein du réseau... Plusieurs conceptions sont en effet possibles, selon que l'on vise toute clause qui affecte le libre exercice de l'activité du distributeur ; ou seulement la clause qui lui interdit d'exercer une activité concurrente de celle développée dans le cadre du réseau ; ou encore, s'inspirant de la finalité du dispositif, la clause qui le dissuade de sortir du réseau ou qui, ce qui est proche, rend plus difficile pour le distributeur le développement d'une activité en dehors du réseau.

#### b. Les exceptions

L'indivisibilité n'inclut ni le contrat de bail, ni le contrat d'association, ni le contrat de société civile, commerciale ou coopérative (C. com., L341-2 dern. al.).

L'exclusion du contrat de société coopérative pourrait sembler en contradiction avec le premier alinéa de l'art. L. 134-1 qui soumet implicitement le secteur coopératif au régime de l'indivisibilité. Il est toutefois possible de concilier les deux dispositions en considérant qu'en vertu du premier alinéa, le secteur coopératif n'échappe pas au dispositif, mais qu'en vertu du dernier alinéa, le contrat de société coopérative échappe à la règle de l'indivisibilité. Autrement dit, les différents contrats liant une coopérative de commerçants détaillants à ses adhérents (les commerçants) relèvent bien du dispositif, à l'exception du contrat de société.

Cette interprétation conduit alors à s'interroger sur la portée réelle du dispositif. Il pourrait, en effet, être contourné par la stipulation de clauses restreignant la liberté d'exploitation, non plus dans le contrat de distribution, mais dans le contrat de société (les statuts par exemple) (12). Un tel contournement pourrait toutefois être évité en opérant une distinction, certes délicate à mettre en œuvre et que ne commande pas la lettre du dispositif, entre, d'une part, le lien strictement

sociétaire (celui qui confère les droits ou obligations d'un associé pris ès-qualité) qui échapperait à l'indivisibilité ; et, d'autre part, le lien « d'affiliation » (celui qui confère les droits et obligations d'un vendeur), qui relèverait de l'indivisibilité alors même qu'il résulterait de dispositions statutaires (comme par exemple une obligation d'exclusivité ou de non-concurrence).

#### b) Les causes de rupture visées

L'indivisibilité se caractérise par le fait que les contrats composant l'ensemble doivent prévoir une échéance commune (al. 1<sup>er</sup>) et que la résiliation de l'un vaut résiliation de l'ensemble (al. 2).

La notion d'échéance ne doit pas être comprise comme impliquant que les contrats soient tous à durée déterminée (13). Trois situations sont, en effet, envisageables (14) : soit les contrats sont tous à durée déterminée (CDD), l'échéance de l'un emportant échéance ou caducité des autres selon que leur terme est ou non identique ; soit les contrats sont tous à durée indéterminée (CDI), la résiliation de l'un emportant celle des autres ; soit certains sont à durée déterminée (CDD) et d'autres à durée indéterminée (CDI), le non-renouvellement (pour un CDD) ou la résiliation (pour un CDI) de l'un emportant caducité (pour un CDD) ou résiliation (pour un CDI) des autres.

Bien que ne soit visée que la résiliation, l'objectif de la loi visant à faciliter le changement d'enseigne et sa lettre (l'affirmation initiale – et générale – selon laquelle l'échéance doit être commune) conduisent à étendre la solution aux cas de résolution, d'annulation ou de caducité de l'un des contrats. On peut alors se demander si la nullité rétroactive de l'un emporte nullité ou simple caducité (non rétroactive) des autres. Dans la mesure où le texte instaure une indivisibilité légale destinée seulement à assurer la sortie du réseau et non à consacrer « un lien de cohérence » entre les différents contrats à tous les stades de la relation, il ne semble pas imposer nécessairement l'extension de l'effet rétroactif de la nullité affectant l'un des contrats aux autres. Un tel effet pourrait cependant résulter d'une situation d'indivisibilité appréciée concrètement, en marge de l'indivisibilité légale ici envisagée.

La relation se trouve ainsi fragilisée, dans le but de protéger le distributeur en facilitant sa sortie de réseau, ce qui peut présenter des effets indésirables (15).

## 2. Le cantonnement des clauses postcontractuelles restreignant le libre exercice d'une activité

L'article L. 341-2, I C. com. interdit certaines clauses postcontractuelles, sous réserve d'exceptions prévues à l'art. L. 341-2, II C. com.

#### a. Les clauses interdites

L'interdiction vise « Toute clause ayant pour effet, après l'échéance ou la résiliation d'un des contrats mentionnés à l'article L. 341-1 C. com., de restreindre la liberté d'exercice de l'activité commerciale » du distributeur. Les clauses visées sont réputées non écrites, ce qui exclut toute interprétation judiciaire et toute prescription.

Là encore, ce dispositif répond directement aux préoccupations de l'ADLC pour qui ces clauses entravent la sortie de réseau (16).

Une première question tient à l'identification des clauses visées, au-delà de celles pour lesquelles la réponse est évidente telle la clause de non-concurrence ou de non-réaffiliation. Qu'en est-il, par exemple, de la stipulation (pacte de préférence, promesse unilatérale de vente) permettant au

promoteur, à l'issue du contrat, d'acquérir par préférence sur tout autre le fonds de commerce du distributeur que celui-ci serait amené à céder ? D'un côté, on peut considérer que cette clause n'affecte pas à proprement parler la libre exploitation du distributeur qui, au contraire, souhaite cesser l'activité ; d'un autre côté, cette clause pourrait indirectement le dissuader de céder son fonds ou d'exercer une autre activité. On relèvera d'ailleurs que l'ADLC a elle-même identifié ces clauses comme faisant obstacle au changement d'enseigne (17).

Une seconde question tient au support de la clause. Dans la mesure où le texte vise « Toute clause ayant pour effet, après l'échéance ou la résiliation d'un des contrats mentionnés à l'article L. 341-1... », elle semble pouvoir figurer, soit dans l'un des contrats inclus dans le champ de l'indivisibilité légale, soit dans les contrats qui en sont exclus. Selon cette analyse, la clause de non-concurrence postcontractuelle insérée dans les statuts de la société, par exemple, serait réputée non écrite même si son support n'est pas de ceux visés par l'article L. 341-1 C. com. En effet, bien que n'étant pas stipulée dans l'un des contrats relevant de l'indivisibilité légale, une telle clause a bien pour effet, à la cessation de l'un des contrats composant l'ensemble indivisible, de restreindre la liberté du distributeur.

#### b. Les clauses encadrées

Par dérogation, n'est pas interdite la clause dont il est démontré cumulativement qu'elle concerne des biens et services en concurrence avec ceux qui font l'objet du contrat mentionné à l'article L. 341-2, § 1 ; qu'elle est limitée aux terrains et locaux à partir desquels le distributeur exerce son activité pendant la durée du contrat mentionné au même § 1 ; qu'elle est indispensable à la protection du savoir-faire substantiel, spécifique et secret transmis dans le cadre du contrat mentionné au même § 1 ; et que sa durée n'excède pas un an après l'échéance ou la résiliation d'un des contrats mentionnés à l'article L. 341-1.

La règle s'inspire directement et ouvertement (18) du droit européen de la concurrence et plus précisément de l'article 5 du règlement d'exemption 330-2010 (19). Elle n'en est pas moins discutable. D'abord, le règlement d'exemption n'interdit pas la clause qui ne remplit pas ces exigences, mais définit seulement les conditions dans lesquelles une telle clause bénéficie de l'exemption par catégorie. Au demeurant, à défaut d'une telle exemption catégorielle, il est toujours possible au contractant de démontrer que la clause présente des gains d'efficience tels que la clause doit bénéficier d'une exemption individuelle, appelant alors un examen concret, ce qui conduit à la seconde critique.

La validité de la clause postcontractuelle est soumise à des conditions qui interdisent toute approche circonstanciée. Est ainsi exclue l'appréciation concrète, habituellement pratiquée par les juges, en termes de proportionnalité de la restriction de liberté au regard de l'objectif légitimement poursuivi par la clause. Est par ailleurs exclu tout argument autre que la protection du savoir-faire. Cette règle, excessivement rigide, constitue une forme de défiance contestable à l'égard des juges dont les solutions en la matière, résultant d'une appréciation concrète des effets de la clause, donnaient pourtant satisfaction.

## II. Les relations commerciales

### A. L'assouplissement du régime des relations fournisseur-grossiste

La négociation commerciale obéit à un formalisme lourd, initialement destiné à lutter contre des pratiques abusives de la grande distribution et à en faciliter le constat. Pour s'en tenir à l'essentiel, on rappellera que sont, notamment, exigées la communication des conditions générales de vente ou « CGV » (C. com., art. L. 441-6) et l'élaboration d'une convention récapitulative annuelle (dite « convention annuelle » ou « convention récapitulative ») qui doit être signée avant le 1<sup>er</sup> mars de l'année de l'exercice ou « année N » et qui reprend le résultat de la négociation (C. com., art. L. 441-7).

La loi « Hamon » du 17 mars 2014 a alourdi ce formalisme, en imposant la transmission des CGV avant le 1<sup>er</sup> décembre de l'année N-1, l'indication des barèmes tarifaires dans la convention récapitulative, la concomitance de la date d'entrée en vigueur des différentes composantes du prix issu de la négociation, et une « obligation de courtoisie » imposant au distributeur une réponse circonstanciée dans les deux mois d'une demande écrite du fournisseur portant sur l'exécution de la convention.

Ces nouvelles mesures ont été vivement critiquées par certains secteurs d'activité, et plus particulièrement le commerce de gros qui en a souligné le caractère inadapté voire excessif en raison de la double spécificité de ce secteur (20) : d'une part, l'équilibre des relations limite le risque d'abus et, d'autre part, la forte volatilité des prix est méconnue par le principe d'intangibilité des conditions de vente. Ces critiques ont été entendues par le législateur qui a profité de la loi « Macron » pour créer un régime dérogatoire spécifique aux relations fournisseur-grossiste (21).

Le dispositif s'applique aux relations entre un fournisseur et son grossiste, ce dernier étant défini comme « toute personne physique ou morale qui, à des fins professionnelles, achète des produits à un ou plusieurs fournisseurs et les revend, à titre principal, à d'autres commerçants, grossistes ou détaillants, à des transformateurs ou à tout autre professionnel qui s'approvisionne pour les besoins de son activité », auquel sont assimilées « les centrales d'achat ou de référencement de grossistes ». Sont toutefois exclus les opérateurs qui exploitent, directement ou indirectement, un ou plusieurs magasins de commerce de détail.

Si une convention récapitulative doit toujours être établie avant le 1<sup>er</sup> mars de l'année d'exercice, le dispositif prévoit plusieurs mesures dérogatoires :

- aucun délai n'est imposé pour la communication des « CGV », sous la limite naturelle du 1<sup>er</sup> mars, date butoir de signature de la convention récapitulative et d'entrée en vigueur des conditions de la relation.
- il n'est pas nécessaire de déterminer dès la conclusion de la convention récapitulative toutes les conditions de la vente. Il est ainsi possible de prévoir dans cette convention « les types de situation et les modalités selon lesquelles des conditions dérogatoires de l'opération de vente sont susceptibles d'être appliquées ». En résumé, par rapport au dispositif général de l'article L. 441-7 C. com., la modification des conditions est facilitée, tant sur le plan formel que substantiel, il semble même possible d'admettre une clause de modification unilatérale.

- la convention récapitulative n'a pas à mentionner le barème de prix tel qu'il a été préalablement communiqué par le fournisseur. Cet allègement dans le formalisme s'expliquerait par une suspicion moindre d'abus de négociation, en raison du caractère réputé équilibré des relations concernées. En effet, là où le risque d'abus est moindre, l'encadrement de la négociation se justifie moins.
- l'absence d'obligation d'appliquer simultanément les conditions de l'opération négociées. Une telle obligation, prévue à l'art. L. 441-7, al. 7 C. com., est destinée à lutter contre l'obtention de conditions injustifiées. Le raisonnement est le suivant : Pour les parties, le prix convenu correspond à la juste contrepartie des conditions de l'opération, il en représente selon eux la valeur. Dès lors, est suspect, dans le cadre d'une relation inégalitaire, soit l'application de ce prix à d'autres conditions que celles en contrepartie duquel il a été convenu, soit réciproquement l'application aux mêmes conditions d'un prix différent de celui initialement convenu. En effet, une telle modification suggère un abus par l'imposition de conditions ou prix dénué de contreparties. Mais les relations grossiste-fournisseur étant équilibrées, une obligation telle que celle visée à l'article L. 441-7, al. 7 ne se justifie plus ; ce qui peut précisément expliquer qu'elle soit écartée dans ce type de relation. Pour autant, si une mise en œuvre progressive des conditions/prix est ici envisageable, reste les griefs traditionnels de l'application rétroactive de nouvelles conditions (C. com., art. L. 442-6, II, a) et art. L. 442-6, II, 12°) ou de l'obtention d'un avantage injustifié (C. com., art. L. 442-6, I, 1° ou 2°).
- L'absence d'« obligation de courtoisie », ce qui se justifie là encore par le fait que la raison d'être d'une telle obligation – tenant au souci de prévenir les abus de comportement par une mauvaise application des conditions convenues – ne se retrouve pas ici, les relations étant davantage égalitaires.

#### B. L'extension du domaine de la clause de renégociation obligatoire

L'article L. 441-7 C. com. pose un principe d'intangibilité des conditions visant notamment à empêcher des renégociations intempestives en cours d'exécution de la relation, nuisible pour le partenaire économiquement faible.

Mais la loi est venue imposer une clause de renégociation en vue de protéger le partenaire lorsque les produits sont soumis à de fortes fluctuations, en identifiant les produits concernés par cette disposition (C. com., art. L. 441-8). Or, à travers une note d'information, la DGCCRF a estimé que ce dispositif était inapplicable aux « contrats d'entreprise, tels que les contrats de sous-traitance portant sur la fourniture d'un produit fabriqué sur la base d'un cahier des charges imposé par le distributeur » et en particulier aux produits vendus sous marque de distributeur (produits « MDD ») (22). Cette analyse fut contestée, ce qui explique sans doute qu'elle ait été expressément contredite par la loi « Macron », qui a ajouté au texte l'obligation de prévoir une clause de renégociation « dans les contrats d'une durée d'exécution supérieure à trois mois portant sur la conception et la production, selon des modalités répondant aux besoins particuliers de l'acheteur ».



### C. Le durcissement des règles en matière de délai de paiement

La lutte contre les retards de paiements ou délais de paiement abusif est depuis longtemps un objectif commun du droit interne et européen. La loi « Macron » achève ici la mise en conformité du droit interne avec la directive 2011/7/UE du 16 février 2011.

En modifiant l'article L. 441-6 C.com., la loi met fin à l'option offerte aux partenaires entre un délai maximal de paiement de 60 jours à compter de la date d'émission de la facture ou de 45 jours à compter de la fin du mois au cours duquel la facture avait été émise. Le premier délai s'impose désormais en principe.

La portée de la modification législative est toutefois réduite car il demeure possible de préférer le second délai, sous conditions d'une stipulation expresse et d'une absence d'"abus manifeste" au détriment du créancier.

Au demeurant, la loi maintient la possibilité de prévoir des accords dérogatoires, dans des « secteurs présentant un caractère saisonnier particulièrement marqué » dont un décret fixe la liste (C. com., art. D. 441-5-1), et sous condition là encore d'une stipulation expresse et de l'absence d'abus manifeste.

### D. L'aggravation des sanctions des pratiques abusives

Les pratiques abusives visées à l'article L. 442-6 C. com. étaient jusqu'alors sanctionnées par une amende fixée en principe à 2 millions d'euros, mais pouvant être portée au triple des sommes que la victime de la pratique aurait indument versé à l'auteur.

Pour rendre le dispositif plus dissuasif, la loi « Macron » alourdit la sanction en permettant de porter l'amende à 5% du chiffre d'affaires que l'auteur de la pratique a réalisé en France lors du dernier exercice clos depuis l'exercice précédant celui au cours duquel la pratique a été mise en œuvre.

#### Notes :

- (1) Cons. Constit., 5 août 2015, n° 2015-715.
- (2) Dans le contexte actuel de « guerre des prix », les grandes enseignes de la distribution sont amenées à se rapprocher à travers leur centrale d'achat ou de référencement, afin d'accroître leur puissance de négociation face aux fournisseurs. La loi « Macron » prévoit désormais l'obligation d'informer l'Autorité de la concurrence sur tout accord, entre détaillants ou centrales, visant à négocier de manière groupée soit l'achat ou le référencement de produits de « grande consommation » en vue de leur vente au détail, soit la vente de services à des fournisseurs. L'obligation pèse sur ces entreprises ou « groupes » dès lors qu'elles dépassent un seuil de chiffre d'affaires fixé par décret (C.com art. L 462-10). La disposition fait écho à l'avis de la même Autorité 15-A-06 du 31 mars 2015, relatif aux rapprochements des centrales dans le secteur de la grande distribution, pointant les préoccupations concurrentielles suscitées par ces rapprochements.
- (3) Avis 10-A-26 du 7 décembre 2010, relatif aux contrats d'affiliation de magasins indépendants dans le secteur de la distribution alimentaire.
- (4) Projet de loi n°3508 du 1er juin 2011 renforçant les droits, la protection et l'information des consommateurs, art 1.

- (5) Loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation
- (6) Art. 31 § 3 des mesures concrètes pour renforcer la concurrence en favorisant le changement d'enseigne
- (7) C. com., art. L 146-1 : « Les personnes physiques ou morales qui gèrent un fonds de commerce ou un fonds artisanal, moyennant le versement d'une commission proportionnelle au chiffre d'affaires, sont qualifiées de "gérants-mandataires" lorsque le contrat conclu avec le mandant, pour le compte duquel, le cas échéant dans le cadre d'un réseau, elles gèrent ce fonds... » ; art. 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 (...)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 ... » :art. R 330-1 : « Le document prévu au premier alinéa de l'article L. 330-3 contient les informations suivantes (...) 4° La date de la création de l'entreprise avec un rappel des principales étapes de son évolution, y compris celle du réseau d'exploitants... ».
- (8) « Toute personne qui met à la disposition d'une autre personne un nom commercial, une marque ou une enseigne, en exigeant d'elle un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité pour l'exercice de son activité, est tenue, préalablement à la signature de tout contrat conclu dans l'intérêt commun des deux parties, de fournir à l'autre partie un document donnant des informations sincères, qui lui permette de s'engager en connaissance de cause... ».
- (9) L. et J. Vogel, Loi Macron : un nouveau régime des contrats de distribution inutile, coûteux et inadapté, AJCA 2015, p. 513.
- (10) Cons. constit., décision précitée, point 25.
- (11) En ce sens, Adlc, Lignes directrices relatives au contrôle des concentrations, 16 déc. 2009, § 75 ; Circ n° 892, 20 mars 1993, BOCC 1993-1
- (12) V. d'ailleurs ADLC, avis préc., n° 178 qui étendait l'interdiction au contrat de société.
- (13) V. d'ailleurs Rép. min. n° 89641 : JO du 8 mars 2016.
- (14) D. Ferrier, La loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques... en matière de distribution (?), D. 2015, p. 1904.
- (15) V. D. Ferrier, art. préc., qui relève que cette disposition, d'une part, offre un promoteur un argument pour écarter le distributeur qui souhaiterait rester dans le réseau ; d'autre part, fait obstacle à l'engagement de lourds investissements pourtant nécessaires face au risque d'une rupture anticipée.
- (16) Comp. ADLC, avis 10-A-26, préc., pt. 136 et s.
- (17) Ibidem., pt. 225 et s.
- (18) V. encore, Rép. min. préc.
- (19) Règlement (UE) 330-2010 du 20 avril 2010, concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées.
- (20) Not. J. Vogel, Loi Hamon : guide de la négociation commerciale dans le commerce de gros, éd. CGI, 2014.
- (21) Sur lequel, pour une analyse détaillée, N. Ferrier, L'allègement des règles de la négociation commerciale dans le commerce de gros, prémices d'un droit commun de la négociation pour les relations égalitaires ? JCP E 2015, 1508.
- (22) Note d'information octobre 2014, p. 25