

L'ÉVÉNEMENT DU MOIS

L'Union adopte deux directives visant à faciliter les opérations transfrontières d'achat et de vente de biens et de contenus numériques pour les consommateurs et les entreprises.

Le Paquet e-commerce, publié le 20 mai 2019, est entré en vigueur. La directive 2019-771 relative aux contrats de vente de biens abroge la directive 1999-44 du 25 mai 1999 sur certains aspects de la vente et de la garantie des biens de consommation dont elle reprend les solutions en les étendant aux consommateurs en ligne. Le texte couvre toutes les ventes de biens, en magasins, en ligne ou à distance, de sorte que les commerçants en ligne devront désormais offrir les mêmes garanties aux consommateurs que les commerçants physiques. Il s'applique aux biens à fabriquer ou à produire, ainsi qu'aux biens comportant des éléments numériques au sens de l'article 2, 5), b), c'est-à-dire tous les objets mobiliers corporels qui intègrent un contenu ou un service numérique ou sont interconnectés avec un tel contenu ou service d'une manière telle que l'absence de ce contenu ou service numérique empêcherait ces biens de remplir leur fonction (ex : logiciels, montre connectée). Sont en revanche exclus les contrats portant sur la fourniture de contenus numériques ou de services numériques qui, eux, relèvent de l'autre directive (2019-770).

La directive 2019-771 précise que, même si la notion de conformité doit s'entendre comme désignant la conformité des biens au contrat de vente selon des critères subjectifs, en ce sens que le bien devra non seulement correspondre à la description prévue au contrat, être adapté à la finalité spécifique recherchée par le consommateur lorsqu'elle est entrée dans le champ contractuel, être livré avec tous les accessoires ou mises à jour prévus au contrat (art. 6), elle doit aussi être examinée sur la base de critères objectifs : pour être conforme, le bien devra aussi être adapté aux finalités auxquelles servirait normalement un bien de même type, être livré avec les accessoires et les instructions auxquels le consommateur peut raisonnablement s'attendre

et présenter les qualités de durabilité, fonctionnalité, compatibilité et sécurité normalement attendues pour ce type de biens. En outre, pour les biens comportant des éléments numériques, le vendeur devra veiller à ce que le consommateur soit informé des mises à jour, notamment de sécurité (art. 7). Le bien devra également être exempt de tout vice juridique, c'est-à-dire être libre de tout droit de tiers, en particulier de droits de propriété intellectuelle (art. 9). La directive prévoit que le délai de la garantie est en principe de deux ans à compter de la livraison, mais si le contrat prévoit la fourniture d'un élément numérique pendant une durée plus longue, la période de garantie en sera étendue d'autant (art. 10, paragr. 2). Les États membres sont cependant libres de prévoir une durée de responsabilité du vendeur plus longue (art. 10, paragr. 3).

Les deux textes, présentés par la Commission dans le cadre de la stratégie pour le marché unique numérique, uniformisent le régime de la garantie de conformité dans les contrats de vente de biens et de fourniture de contenus et services numériques.

La directive innove en prévoyant une obligation de notification du défaut de conformité au vendeur dans les deux mois suivants la détection du défaut (art. 12). En cas de non-conformité, le consommateur pourra choisir entre la réparation ou le remplacement gratuit, sauf impossibilité ou coûts disproportionnés pour le vendeur (art. 13).

Le consommateur aura droit à une réduction de prix ou à la résolution du contrat si le vendeur n'a pas effectué la réparation ou le remplacement, ou si un défaut de conformité apparaît malgré sa tentative de mise en conformité ou encore si le défaut de conformité est trop grave. Enfin, la directive autorise le consommateur à cesser le paiement du solde du prix jusqu'à la mise en conformité du bien (art. 13, paragr. 6).

La directive 2019-770 couvre la fourniture de contenus numériques, c'est-à-dire de données produites et fournies sous forme numérique (vidéos en ligne, musique) et de services numériques, à savoir de services permettant, soit au consommateur de créer, traiter ou stocker des données sous forme numérique (stockage dans le cloud) ou d'y accéder, soit de partager ou interagir avec des données numériques téléversées ou créées par le consommateur ou d'autres utilisateurs de ce service (Facebook, YouTube, etc.).

La directive prévoit qu'en cas de non-conformité d'un contenu ou service numérique, appréciée selon des critères objectifs et subjectifs analogues à ceux de la directive 2019-771, à laquelle on ne peut pas remédier du tout ou dans un délai raisonnable ou sans coûts disproportionnés pour le vendeur, le consommateur a droit à une réduction de prix ou au remboursement intégral du fait de la résolution du contrat dans un délai de 14 jours à compter du jour où le professionnel est informé de sa décision (art. 14, paragr. 4, 16, paragr. 1 et 18, paragr. 1). La directive énonce également que la période de garantie de conformité ne peut être inférieure à deux ans, mais peut s'étendre à la durée prévue au contrat en cas de fourniture de contenus ou services numériques en continu (art. 11, paragr. 3).

CONFORMITÉ DES PRODUITS

Directive 2019-771 du 20 mai 2019 relative à certains aspects concernant les contrats de vente de biens

Directive 2019-770 du 20 mai 2019 relative à certains aspects concernant les contrats de fourniture de contenus numériques et de services numériques





Le client qui a renégocié plusieurs fois son contrat par voie d'avenants en sa faveur ne peut prétendre avoir été « soumis » à des obligations déséquilibrées.

Un acteur majeur du secteur de la distribution du bois en France et des matériaux de construction conclut un contrat de location d'équipements informatiques avec une société spécialisée dans les services numériques aux entreprises. A la suite d'un différend entre les parties, le client assigne le prestataire sur le fondement de l'article L. 442-6, I, 2° (actuel art. L. 442-1, 2°) du Code de commerce pour obtenir que certaines stipulations du contrat soient réputées non écrites.

Les premiers juges retiennent, certes, que les clauses relatives à la résiliation du contrat offrent au loueur un droit purement discrétionnaire et caractérisent une tentative de soumission de son client à des obligations déséquilibrées, mais considèrent qu'elles doivent être sanctionnées par la responsabilité de leur auteur plutôt que réputées non écrites.

Le loueur interjette appel, car, selon lui, à la date d'exercice de l'action, la prescription était acquise. Il fait valoir que, s'agissant d'une action de nature quasi délictuelle, la prescription 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 connaissance. Or, concernant la date de réalisation du dommage, il conviendrait de se placer à la date de

création du déséquilibre, ou de sa tentative, c'est-à-dire au moment de la négociation pour la tentative ou au plus tard de la signature du contrat, c'est-à-dire plus de cinq ans avant l'engagement des poursuites. Subsidiairement, il conclut à l'absence de déséquilibre significatif entre les obligations respectives des parties, au motif que les facultés de résiliation en sa faveur reposent sur des contreparties et motifs légitimes.

La cour balaie l'argument tiré de la prescription en soulignant que le client demande non pas la nullité des clauses, mais que le juge les répute non écrites. Or, une telle demande n'est enfermée dans aucun délai de prescription puisqu'une clause réputée non écrite est censée n'avoir jamais existé (V., en ce sens, sur le fondement de l'article L. 212-1 C. consom., Cass. 1re civ., 13 mars 2019, LawLex19365). Une telle solution ne saurait être approuvée : contrairement au Code de la consommation, le Code de commerce ne sanctionne pas une clause déséquilibrée en la réputant non écrite mais, comme l'avaient à juste titre retenu les premiers juges, en instituant une action en responsabilité, soumise à la prescription commerciale de l'article L. 110-4 du Code de commerce (V. not. Paris, 23 janv. 2019, LawLex19120 ; 3 avr. 2019, LawLex19475). Tout au plus,

le nouvel article L. 442-4 du Code de commerce autorise-t-il désormais la victime du déséquilibre à agir en nullité de la clause, prérogative jusqu'alors réservée au ministre de l'Économie, mais sans demander qu'elle soit réputée non écrite.

En revanche, l'appréciation portée par la cour sur les autres conditions d'application du texte doit être approuvée. Comme les juges le rappellent opportunément, le seul déséquilibre d'une clause ne suffit pas à emporter sa condamnation. Encore faut-il que le cocontractant ait été « soumis » à un tel déséquilibre, ce qui paraît exclu lorsque, comme en l'occurrence, celui-ci a négocié plusieurs avenants au contrat pour obtenir des dérogations aux conditions générales du prestataire en sa faveur (V., dans le même sens, Paris, 25 janv. 2019, LawLex19109 ; 6 févr. 2019, LawLex19191).

DÉSÉQUILIBRE SIGNIFICATIF

Cour d'appel de Paris
24 mai 2019
LawLex19706



900 000 euro d'amende pour obstruction à l'enquête : nouvel avertissement pour les entreprises tentées de ne pas collaborer avec les services d'instruction.

Bien que la sévérité de la sanction soit loin d'égaliser celle de sa première décision en matière d'obstruction, dans laquelle elle avait, pour l'exemple, infligé une amende de 30 millions d'euro à l'entreprise contrevenante (Aut. conc., 21 déc. 2017, LawLex172124), la détermination de l'Autorité de la concurrence à sanctionner l'absence de coopération des entreprises au cours de l'enquête ne faiblit pas, comme le montre cette nouvelle affaire. En l'occurrence, au cours des opérations d'investigation au sein d'une entreprise, les services d'instruction ont constaté que les scellés apposés sur un bureau avaient été brisés et que la messagerie d'un salarié avait été détournée.

Pour sa défense, l'entreprise soutenait que le bris de scellés était purement accidentel. Mais, selon l'Autorité, l'infraction d'obstruction définie par l'article L. 464-2, V du Code de commerce revêt un caractère objectif qui ne nécessite pas la preuve d'un élément intentionnel. Contrairement au délit pénal d'opposition à fonction visé par l'article L. 450-8 du Code de commerce, l'obstruction peut donc résulter d'une simple négligence (V. déjà, Aut. conc., 21 déc. 2017, préc.). La même solution prévaut en droit européen : le Tribunal de l'Union a souligné que l'infraction de bris de scellés pouvait être commise

de propos délibéré ou par négligence et que l'hypothèse d'une négligence ne saurait constituer une circonstance atténuante pour la détermination du montant de l'amende (TUE, 15 déc. 2010, LawLex101380). En outre, l'entreprise estimait que l'infraction, commise par un membre de son personnel, ne pouvait pas lui être imputée. Or, selon l'Autorité, comme en matière d'ententes (V. not. Cass. com., 27 mars 2019, LawLex19410), les actes d'un salarié engagent son entreprise, qu'il ait agi pour le compte de cette dernière ou à titre individuel. Enfin, contrairement aux affirmations de l'entreprise, le seul bris de scellés réalise l'infraction d'obstruction, même s'il n'a pas empêché les agents enquêteurs de procéder aux opérations de visite et saisie et si aucune preuve de disparition ou de manipulation des preuves dans le local scellé n'a été apportée (dans le même sens, en droit européen, TUE, 15 déc. 2010, préc.).

S'agissant du détournement de messagerie, le juge de l'Union avait déjà estimé que le simple fait que les inspecteurs de la Commission n'aient pas obtenu un accès exclusif aux comptes de messagerie demandés suffit à caractériser le refus de se soumettre à l'inspection, sans qu'il y ait lieu de vérifier si des messages ont été manipulés ou

supprimés ou si la personne concernée avait personnellement connaissance de la mesure (TUE, 26 nov. 2014, LawLex141338). En l'espèce, l'Autorité adopte un raisonnement similaire et retient que l'altération du fonctionnement d'une messagerie dans le but avoué d'en limiter l'accès aux enquêteurs au cours des investigations réalise l'infraction d'obstruction, même si les messages détournés leur ont ultérieurement été communiqués.

L'amende de 900 000 euro a été calculée eu égard à la nature particulièrement grave de l'infraction, à la taille de l'entreprise et à la nécessité d'assurer un effet suffisamment dissuasif à la sanction. Elle est infligée solidairement à la société mère et à la filiale auteur du comportement car les règles d'imputation du comportement infractionnel commis par une filiale à la société mère qui en détient le capital à 100 % s'appliquent aussi aux infractions procédurales (V. déjà, Aut. conc., 21 déc. 2017, préc.).

PROCÉDURE DE CONCURRENCE

Autorité de la concurrence
22 mai 2019
LawLex19669





Secteur du jouet : les ventes en ligne et en magasins reconnues substituables par l'Autorité de la concurrence.

Après avoir changé, en mars dernier, sa méthode d'analyse des concentrations réalisées dans le secteur de la distribution automobile, l'Autorité de la concurrence continue d'innover. Transposant l'approche retenue dans sa décision Fnac/Darty relative au secteur de la distribution des produits bruns et gris, à celui de la distribution du jouet, elle a non seulement identifié un marché global de la distribution de jouets en ligne et en magasins – qu'elle a défini géographiquement selon des critères analogues à ceux retenus pour les produits électrodomestiques –, mais également mené une analyse concurrentielle similaire de la concentration aux niveaux national et local. Cette décision est d'autant plus notable qu'en 2018, elle considérait encore qu'il existait des différences significatives entre la vente à distance et en magasins de produits non alimentaires de sorte que ces deux canaux devaient être considérés comme plus complémentaires que substituables (Autorité de la concurrence, 18 janv. 2018, LawLex18225).

En novembre 2018, la société Jellej Jouets qui exploite 44 magasins ainsi qu'un site internet, sous l'enseigne Toys' R' US, notifie à l'Autorité son intention de prendre le contrôle conjoint de la société Luderix International, contrôlée par la société Gifram, qui détient 25 magasins et un site internet sous l'enseigne Picwic. Se référant explicitement à la décision Darty/Fnac du 27 juillet 2016 (LawLex17147), l'Autorité retient que la substituabilité des ventes de jouets en

ligne et en magasin est désormais suffisante pour établir un seul marché de la distribution au détail de jouets dès lors que, du point de vue de la demande, les consommateurs se reporteraient majoritairement vers les sites de ventes en ligne en cas d'augmentation du prix des jouets de 5 à 10 % par la nouvelle entité à l'issue de l'opération et que du point de vue de l'offre, les enseignes traditionnelles ont adapté leur stratégie interne, tarifaire et commerciale, en développant leurs propres sites de vente en ligne, passant d'une politique « multicanale » dans laquelle les ventes en ligne étaient complémentaires des ventes en magasin, à une politique « omnicanale » réunissant les deux canaux de distribution et que, de leur côté, les opérateurs de vente en ligne ont parallèlement amélioré les services proposés aux clients pour correspondre aux critères fixés par la vente en magasins. Relevant que l'appréciation de l'opération sur un marché incluant ces deux canaux de distribution pose la question de sa dimension géographique, l'Autorité souligne que « l'analyse de l'offre en ligne n'implique pas d'occulter les différences de situations locales qui peuvent s'offrir au consommateur en fonction de la zone de chalandise dans laquelle il se trouve ». Elle en déduit que l'analyse concurrentielle de la concentration devra s'effectuer aux niveaux national et local et distinguer les magasins situés à Paris intra-muros, ceux situés dans des grandes villes de province et ceux situés en province (hors grandes villes), dès lors que pour l'achat

de jouets, les consommateurs sont prêts à réaliser, en province (hors grandes villes), un temps de trajet en voiture de 25 minutes et dans une grande ville de province, de 15 minutes. Conformément à la décision Fnac/Darty, l'Autorité considère, compte tenu de l'intégration des ventes en ligne dans l'analyse concurrentielle locale, que si la part de marché de la nouvelle entité est inférieure à 25 %, tout effet horizontal peut être écarté sans qu'une analyse concurrentielle plus détaillée ne soit menée, et que si elle est comprise entre 25 % et 50 %, une analyse de la structure concurrentielle locale s'impose, les risques d'effets anticoncurrentiels pouvant être exclus dans les zones où la nouvelle entité fait face à la concurrence d'au moins deux grandes surfaces spécialisées de dimension nationale. Dans les neuf zones où la concentration donne lieu à un chevauchement d'activités, toute augmentation unilatérale de prix ou réduction de la qualité des services offerts par la nouvelle entité se traduira par un report des consommateurs de ses magasins vers ses concurrents : l'Autorité écarte tout risque d'atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux.

CONCENTRATIONS

Autorité de la concurrence

19 avril 2019

LawLex19638

★★

L'obligation faite au franchisé de gérer certains aspects des ventes effectuées par le franchisseur sur son site internet ne traduit aucun déséquilibre ni ne génère d'obligations disproportionnées.

Comme le montre le présent arrêt, la mise en ligne d'un site marchand par un fournisseur est souvent source de crispations pour ses distributeurs, qui peuvent la percevoir comme un vecteur de concurrence déloyale ou de charges supplémentaires dénuées de contrepartie.

La jurisprudence a dessiné par touches successives le régime de la vente en ligne par le fournisseur. La création d'un site internet n'est pas considérée comme une violation de l'exclusivité consentie au distributeur dès lors qu'elle n'est pas assimilable à l'implantation d'un point de vente dans le secteur protégé (Cass. com., 14 mars 2006, LawLex06857 ; 10 sept. 2013, LawLex131324). Néanmoins, le fournisseur peut avoir à commissionner le distributeur pour les ventes effectuées sur son territoire (T. com. Bobigny, 29 janv. 2008, LawLex08173 ; Aix-en-Provence, 5 oct. 2011, LawLex111590) et ne doit pas pratiquer des prix plus attractifs que ceux proposés par le réseau (Paris, 7 juin 2012, LawLex121546 ; 21 mars 2018, LawLex18538), à moins que la différence tarifaire s'explique par des coûts moindres (Agen, 9 sept. 2013, LawLex141690). De plus, il doit référencer correctement l'établissement du distributeur (Paris, 30 mars 2017, LawLex17681 ; Versailles, 3 juill. 2018,

LawLex181047).

L'arrêt du 22 mai 2019 apporte de nouvelles précisions. En l'occurrence, à la suite de sa mise en redressement judiciaire, un franchisé assigne son franchisseur en responsabilité au titre de pratiques restrictives de concurrence mises en œuvre au cours de l'exécution du contrat. Il soutient que l'obligation de mettre son fichier clients à la disposition du franchisseur permet à ce dernier de détourner sa clientèle, incitée à commander les produits contractuels directement sur son propre site marchand. Le franchisseur obtiendrait ainsi un avantage dépourvu de toute contrepartie, contraire à l'article L. 442-6, I, 1° (devenu l'art. L. 442-1, I, 1°) du Code de commerce. En outre, les obligations imposées aux franchisés dans le cadre du fonctionnement de la plateforme du franchisseur créeraient un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties, au sens de l'article L. 442-6, I, 2° (devenu l'art. L. 442-1, I, 2°).

La cour écarte le premier grief. L'obligation faite aux franchisés de mettre leur fichier clients à la disposition du franchisseur à des fins de fidélisation et de marketing ne lui procure pas d'avantage sans contrepartie dès lors que l'exploitation de ces données, non communiquées

aux autres franchisés, accroît *in fine* le volume des ventes des membres du réseau. Aucun détournement de clientèle n'est d'ailleurs établi : le chiffre d'affaires réalisé sur le site du franchisseur représente à peine 1 % de celui obtenu par le franchisé dans ses établissements.

S'agissant du second grief, la cour estime que l'obligation de gérer les échanges de marchandises achetées par les clients sur le site internet du franchisseur ne revêt pas de caractère disproportionné en termes de gestion des stocks, puisque la constitution d'un stock suffisant constitue une obligation essentielle du franchisé. En outre, et surtout, le déplacement des clients en magasins est susceptible de donner lieu à des ventes additionnelles, au seul profit du franchisé, de sorte qu'aucun déséquilibre ne peut résulter de l'obligation mise à sa charge. La même observation vaut pour l'obligation d'assurer le retrait des produits en boutique, qui du reste donne lieu à une commission égale à 20 % du prix du produit, lequel est prélevé sur le stock du franchisseur.

FRANCHISE

Cour d'appel de Paris

29 mai 2019

LawLex19732

★★★



La rupture de relations commerciales établies après l'ordonnance EGalim du 24 avril 2019

Depuis son introduction en droit français par la loi Galland du 1er juillet 1996, le droit de la rupture de relations commerciales établies s'est développé de façon régulière et donne aujourd'hui lieu à plusieurs centaines de décisions par an. Ce développement a conduit à une rigidification générale des relations commerciales en France. Il n'est plus possible de mettre fin à la moindre relation commerciale sans respecter un préavis tenant compte de la durée de la relation. Même si le partenaire avec lequel l'entreprise a initialement choisi de travailler n'est plus très réactif ou que ses prestations sont devenues moins compétitives, seule une faute grave d'une particulière gravité (ou un cas de force majeure) permettent de résilier la relation sans préavis.

Cette situation conduit à une perte d'efficacité généralisée et de compétitivité de l'économie française, à une insécurité juridique croissante et à une multiplication des contentieux. L'Administration, saisie de la situation, en a tenu compte et proposé, à l'occasion de la réforme du droit de la négociation commerciale par la loi EGalim, de mettre fin aux effets pervers du droit de la rupture de la relation commerciale par un encadrement plus rigoureux de son régime juridique. Il s'agit d'une première étape qui demeure perfectible car si le nouveau régime apporte des améliorations au droit positif, il ne va pas assez loin et comporte de multiples nids à contentieux.

1. Un champ d'application élargi.

La substitution du nouvel article L. 442-1, II du Code de commerce à compter du 26 avril 2019 à l'article L. 442-6, I, 5° pourrait se traduire par un élargissement du champ d'application de la prohibition. S'agissant de l'auteur de la rupture de relations, on passe en effet de « tout producteur, commerçant, industriel » ou artisan à « toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services ». La référence très large aux services autorise une conception étendue. En revanche, alors que la soumission à un déséquilibre significatif et l'avantage sans contrepartie visent désormais « l'autre partie », le droit de la

rupture de relations sans préavis suffisant concerne toujours une « relation commerciale établie », ce qui devrait continuer à exclure les professionnels n'ayant pas le droit d'effectuer des actes de commerce.

2. Une exemption de responsabilité en cas d'octroi d'un préavis de 18 mois.

L'auteur d'une rupture de relations commerciales établies ne pourra pas voir sa responsabilité engagée au titre de l'article L. 442-1, II du chef d'une durée insuffisante de préavis, si un préavis d'au moins 18 mois a été accordé. La formule apparaît peu opportune. Le projet initial prévoyait un plafond de préavis de 12 mois qui aurait été beaucoup plus clair. L'exemption de responsabilité constitue d'abord un nid à contentieux. Les plaideurs feront valoir qu'elle n'a pas lieu de s'appliquer si aucun préavis n'a été accordé, par exemple en cas de baisse significative et délibérée du chiffre d'affaires ou prétendront qu'en cas de préavis inférieur à 18 mois, une condamnation à un préavis supérieur, par exemple de 24 à 36 mois, demeure tout à fait possible. Quid également d'un préavis de 18 mois à compter de l'envoi du courrier mais dont la réception effectuée par LRAR serait postérieure d'une à deux semaines ? Cette disposition représente une source inépuisable de contentieux alors que la nouvelle disposition avait précisément pour objet de limiter les procédures judiciaires. Elle risque également d'inciter à un allongement du préavis à 18 mois afin d'éviter le risque qu'en cas d'octroi d'un préavis inférieur, un préavis supérieur à 18 mois puisse finalement être obtenu. De toute façon, ce délai apparaît trop élevé. Dès lors que le préavis est destiné à assurer la reconversion de l'entreprise, si celle-ci ne parvient pas à trouver des solutions de substitution en 12 mois, elle n'y parviendra sans doute pas plus en 18.

3. La règle du doublement du préavis en cas de MDD est supprimée.

La règle du doublement du préavis en cas de marque de distributeur ou de mise en concurrence par enchères à distance ne s'impose plus aux parties.

4. L'encadrement du droit de la rupture de relations commerciales établies demeure trop minimaliste.

Outre la longueur du préavis autorisant une exemption de responsabilité, de multiples défauts de fond subsistent. L'appréciation jurisprudentielle de la durée du préavis à effectuer *ab initio*, au moment de l'envoi de la lettre de résiliation, n'est pas remise en cause. Elle conduit à écarter tout événement postérieur, et notamment la reconversion du partenaire. En pratique, la solution aboutit à indemniser des partenaires n'ayant subi aucun préjudice. La question de la marge, brute ou sur coûts variables ou coûts évités, qui divise encore la jurisprudence, n'est toujours pas réglée. Enfin, le texte demeure applicable pour des contrats, notamment de distribution, exécutés en dehors du territoire français, cette application extraterritoriale entraînant un rejet généralisé du droit français dans les contrats internationaux.

5. L'incertitude quant à l'application de la loi dans le temps.

Aucune disposition spécifique de droit transitoire n'a été insérée dans le nouveau régime de la rupture de relations commerciales établies. La solution la plus pratique aurait consisté à prévoir que les résiliations prononcées avant l'entrée en vigueur de l'ordonnance du 24 avril 2019 demeurent soumises à l'article L. 442-6, I, 5° ainsi que les résiliations en cours à cette date faisant l'objet de contentieux et que les résiliations postérieures relèvent du texte nouveau. A défaut, la question de l'application de la loi dans le temps fera débat. Si l'application du droit nouveau aux résiliations prononcées à compter du 26 avril 2019 fait sens dans le cadre de relations franco-françaises dans lesquelles la responsabilité est qualifiée de délictuelle, elle sera contestée dans les rapports internationaux où elle reçoit plutôt une qualification contractuelle alors que le nouveau droit des pratiques abusives fait en outre l'objet de sanctions plus sévères qui s'opposent en principe à une application à des contrats signés précédemment.

LES BRÈVES

DISTRIBUTION SÉLECTIVE

Il n'est pas nécessaire de vérifier si le contrat de distribution sélective conforme à l'article 101, paragraphe 1, TFUE répond aux conditions d'exemption du paragraphe 3 ou du règlement restrictions verticales.

Paris, 5 juin 2019, LawLex19763

FRANCHISE

Les contrôles effectués par des agents

du franchiseur dans un but de vérification du respect des normes et de conseil, qui ne se traduisent par l'imposition d'aucune directive ni en ce qui concerne la gestion du personnel (embauche, exercice du pouvoir disciplinaire, licenciement), ni pour ce qui est des relations avec la clientèle à l'exception de l'image de la marque et des signes extérieurs permettant aux clients d'identifier celle-

ci (tenue vestimentaire, affichage mural, noms des produits), ne portent pas atteinte à l'autonomie du franchisé.

Metz, 5 juin 2019, LawLex19771

CLAUSE ABUSIVES

La demande tendant à voir réputer des clauses non écrites ne s'analyse pas en une demande en nullité soumise à la prescription quinquennale.

Versailles, 6 juin 2019, LawLex19775