

## LA DÉCISION DU MOIS

### La Cour d'appel de Paris confirme pour l'essentiel la condamnation du groupe Apple.

La Cour d'appel de Paris se prononce sur le recours formé contre la décision de l'Autorité de la concurrence (AdLC, n° 20-D-04, 16 mars 2020, LawLex20200000542JB), qui a sanctionné le groupe Apple pour avoir mis en œuvre des pratiques anticoncurrentielles dans le secteur de la distribution des produits de sa marque. Pour rappel, Apple approvisionne une partie du marché par l'intermédiaire de grossistes qui vendent ses produits à des distributeurs agréés, non agréés ou agréés premium (*Apple Premium Resellers*). Elle approvisionne aussi directement la grande distribution. Enfin, Apple dispose de ses propres magasins physiques de vente au détail – Apple Retail Stores – qui sont approvisionnés en direct, et vend également ses produits par l'intermédiaire de son site internet, l'Apple Online Store. Au-delà de l'abus d'état de dépendance reproché à Apple, l'AdLC a sanctionné essentiellement la restriction de clientèle mise en œuvre avec ses grossistes agréés et l'imposition de prix au détail à ses revendeurs agréés premium.

Pour qualifier ce système d'allocation de produits de restriction par objet, la cour d'appel rappelle que si la présence, dans un accord, d'une restriction caractérisée, ne permet pas de présumer une violation de l'article 101, paragraphe 1, TFUE, elle peut néanmoins amener à douter de sa conformité, de sorte qu'il n'est pas erroné d'examiner les pratiques en cause à l'aune des dispositions relatives aux restrictions verticales lorsqu'il s'agit d'apprécier la teneur de l'accord. En effet, qu'elle soit menée dans le cadre du paragraphe 1 ou 3, l'analyse repose sur un examen du degré de nocivité supposé ou avéré de la mesure en cause. La cour, comme l'AdLC, estime que les allocations de produits et de clientèle, décidées par Apple et mises en œuvre par les grossistes, qui s'inscrivent dans le cadre d'un système « fermé » limité à deux grossistes agréés au niveau du marché de gros et s'appliquent nonobs-

tant le système de distribution « ouvert » sur le marché aval, dans lequel Apple ne s'est réservé que l'approvisionnement de son canal de distribution en propre, ont pour objet de répartir la clientèle entre les deux seuls grossistes agréés concurrents et ainsi de restreindre la clientèle à laquelle l'acheteur peut vendre les biens et services contractuels, au sens du 4, b) du règlement restrictions verticales. Selon les juges parisiens, la pratique présente un degré suffisant de nocivité à l'égard de la concurrence pour être considérée comme constitutive d'une restriction de concurrence par objet.

*Le fait que les distributeurs premium aient signé des contrats comportant des stipulations relatives aux conditions applicables aux remises et ristournes ne permet pas en soi de caractériser leur acquiescement à un système de prix imposés par le fabricant.*

La cour parvient à cette conclusion au terme d'un examen circonstancié de l'accord dépourvu d'effets pro-concurrentiels qui lui soient propres, de la situation de concurrence sur le marché de gros et du système de distribution ouvert qu'il alimente, ainsi que des conditions dans lesquelles s'exerce la concurrence intra-marque et inter-marques du fait de la stratégie de rareté des produits adoptée par leur fabricant et leurs caractéristiques, et de l'absence de justifications objectives du système d'allocations ainsi mis en œuvre. En outre, la cour observe que l'existence d'un dommage à l'économie limité, résultant notamment de l'évolution des marges observées dans les analyses produites n'implique pas que les pratiques n'ont produit aucun effet et qu'il est sans incidence sur leur caractère anti-concurrentiel, cette circonstance, appréciée *a posteriori*, ne constituant qu'un critère, parmi d'autres, pour déterminer un niveau de sanction proportionné (NDLR : le critère du dommage à l'économie a été abandonné par le communiqué Sanctions de 2021 en raison de sa non-

conformité à la directive ECN+).

Par ailleurs, la Cour d'appel de Paris revient sur l'analyse de l'AdLC, qui a retenu une pratique de prix imposés, et la réforme sur ce point. Adoptant une position plus compréhensive, elle précise que lorsqu'une clause n'impose pas en elle-même le respect par les distributeurs d'un prix minimal de vente fixé par le fournisseur, il convient de vérifier, au regard de l'ensemble des obligations contractuelles prises dans leur contexte économique et juridique, ainsi que du comportement des parties, si un prix de vente au public n'a pas été recommandé par le fournisseur, et si celui-ci ne constituerait pas un prix de vente fixe ou minimal imposé. Dès lors, la circonstance que les distributeurs premium ont signé des contrats comportant des stipulations relatives aux conditions applicables aux remises et ristournes, ne permet pas de caractériser leur acquiescement à un système de prix imposés par le fabricant, alors qu'aucun élément n'établit, sans équivoque, dans le contexte factuel, économique et juridique en cause, l'existence d'une recommandation de prix revêtant un caractère impératif. Enfin, la Cour d'appel de Paris écarte l'argument tiré de l'existence d'un parallélisme de comportements, dans la mesure où l'alignement trouve une explication dans l'adaptation aux évolutions du marché et les caractéristiques des produits haut de gamme en cause, Apple assurant, en outre, une grande transparence concernant ses prix au détail en les rendant publics et accessibles sur son propre site. On ne peut qu'approuver cette analyse qui se situe dans le prolongement des lignes directrices restrictions verticales.

ENTENTES

Cour d'appel de Paris  
6 octobre 2022  
LawLex202200008318JB

★★★



### L'entreprise qui adopte un comportement de franc-tireur ne se distancie pas de l'infraction unique et continue.

Dans cette affaire, l'Autorité de la concurrence (AdlC) a condamné des entreprises pour avoir mis en œuvre une entente unique et continue en manipulant les prix des produits vendus à la grande distribution sous marques de distributeur et aux distributeurs de la restauration hors foyer dans le secteur des compotes, et en se répartissant les clients et les volumes dans ce secteur (AdlC, 17 décembre 2019, n°19-D-24, LawLex201900001582JB). Devant la cour d'appel, les parties contestaient la qualification d'infraction complexe retenue par l'AdlC. Confirmant la position de l'Autorité, la cour retient que les échanges, généralement secrets, dont l'objet a été précisé lors des trois premières réunions, auxquelles l'ensemble des entreprises mises en cause a assisté, à l'exception de l'une d'elles, qui ne portaient pas seulement sur des informations sur le secteur en général, les appels d'offres ou les prix, mais qui ont également permis aux participants de s'entendre pour adapter leur comportement sur le marché en vue de mettre en œuvre un plan d'ensemble qui visait l'objectif unique de couvrir l'intégralité des hausses de prix de revient des produits et de remonter le niveau de rentabilité de l'ensemble du marché, suffisent à caractériser l'entente unique. Elle ajoute que la circonstance que les éléments issus

de l'instruction n'aient pas permis de constater une application concrète et systématique des prix discutés et des répartitions des appels d'offres est sans incidence sur la qualification d'entente unique, dès lors que ces éléments, pris ensemble, établissent que les comportements mis en œuvre poursuivaient un objectif anticoncurrentiel unique.

Les juges considèrent également que l'évolution des parts de marché des membres de l'entente au cours de la période d'infraction ne remet pas en cause l'existence du plan d'ensemble poursuivi par ses membres et leur volonté de se comporter de manière coordonnée sur le marché, mais démontre seulement que l'objectif de ce plan n'a pas été totalement atteint. De même, les réunions multilatérales, qui ont eu pour objet de faire le bilan des pertes et gains des participants et de prévoir des mesures de compensation en faveur de ceux ayant perdu du volume, démontrent que les pratiques ont perduré sans toutefois atteindre les objectifs fixés.

Enfin, la Cour d'appel de Paris rappelle que l'entreprise qui participe, même sans y prendre une part active, à une ou plusieurs réunions ayant un objet anticoncurrentiel et qui ne se distancie pas sans délai et publiquement du contenu de celles-ci, en laissant à penser aux autres participants qu'elle souscrit au résultat des réunions et

s'y conformera, participe à l'entente continue résultant de ces réunions. Elle exclut de déduire la distanciation publique du comportement de franc-tireur de l'un des participants, ce rôle ne devant être pris en considération que lors de la détermination de la sanction. L'insuffisance du nombre d'échanges entre les entreprises, établie au regard de la fréquence des procédures de renégociation au cours d'une période intermédiaire, n'est pas non plus, selon les juges, de nature à remettre en cause le caractère continu de leur participation à l'entente dès lors que l'AdlC n'est pas tenue de démontrer l'existence d'échanges entre les entreprises mises en cause à l'occasion de tous les appels d'offres ou de toute autre procédure de renégociation tarifaire de contrats en cours pendant toute la période infractionnelle mais uniquement la participation de ces entreprises à des échanges suffisamment rapprochés dans le temps pour admettre, de manière raisonnable, que cette participation présente un caractère continu.

#### ENTENTES

Cour d'appel de Paris

6 octobre 2022

LawLex202200008326JB

★★★

### L'Autorité de la concurrence inflige à Altice une amende de 75 millions d'euro pour ne pas avoir exécuté les injonctions qui sanctionnaient déjà le non-respect, par le groupe, des engagements auxquels la prise de contrôle de SFR avait été subordonnée.

Le 29 septembre 2022, l'Autorité de la concurrence a, pour la première fois, sur le fondement du IV de l'article L. 430-8 du Code de commerce, d'une part, liquidé les astreintes qu'elle avait prononcées dans le cadre de sa décision de suivi des engagements souscrits lors de la concentration et, d'autre part, prononcé une sanction pécuniaire pour le non-respect des injonctions sans astreintes.

L'Autorité souligne d'abord que les injonctions, à l'instar des engagements pris dans le cadre de la décision d'autorisation, doivent s'analyser comme des obligations de résultat. En l'espèce, Altice, qui n'est pas parvenue, à procéder dans le délai qui lui avait été imparti, à l'adduction de l'intégralité des points de mutualisation entrant dans le champ des injonctions, ne peut se prévaloir de difficultés liées à l'adduction de points de mutualisation dans les immeubles, ni des refus d'accès des syndicats de copropriété et des propriétaires pour s'exonérer de sa responsabilité, puisqu'elle dispose de la qualité d'opérateur de ceux-ci. Elle ne peut pas non plus faire valoir l'obtention tardive des autorisations de travaux, dès lors que ce retard lui est imputable pour avoir échelonné dans le temps l'initiative des procédures nécessaires à l'obtention desdites autorisations.

L'Autorité considère ensuite que si elle

peut, en vertu de l'article L. 430-7 du Code de commerce, modifier ou abroger les mesures correctives dont sont assorties les décisions autorisant une opération de concentration, en fonction de la situation des marchés pertinents et de l'utilité de la poursuite de l'exécution de celles-ci, elle dispose des mêmes pouvoirs s'agissant des injonctions prononcées sur le fondement de l'article L. 430-8 du Code de commerce, qui poursuivent la même finalité, en ce qu'elles visent à assurer le maintien d'une concurrence suffisante sur les marchés concernés par la décision initiale autorisant l'opération de concentration. En l'espèce, il y a lieu de lever les injonctions sous astreinte prononcées à la suite du non-respect des mesures correctives auxquelles l'autorisation de la concentration avait été subordonnée, dès lors que leur maintien, pour l'avenir, est dépourvu d'utilité eu égard à la part très importante des points de mutualisation adductés, au volume limité des points de mutualisation non adductés et à la proportion significative, dans ce volume, des points de mutualisation pour lesquels le mandataire considère que le débiteur des engagements a rencontré une situation de blocage dûment justifiée.

Par ailleurs, l'astreinte prononcée sur le fondement de l'article L. 430-8 du Code de commerce doit, selon l'Autorité, dans

le silence des textes qui lui sont propres, et par analogie avec les règles applicables devant les juridictions civiles et administratives, être regardée comme une astreinte provisoire. L'Autorité en déduit qu'elle dispose de la faculté de modérer, voire de supprimer, l'astreinte prononcée sur ce fondement lorsqu'elle procède à sa liquidation. En l'occurrence, il y a lieu, selon l'AdlC, de modérer le taux des astreintes, dès lors qu'Altice a été dans l'impossibilité de procéder à l'adduction de certains points de mutualisation, qu'elle s'est progressivement rapprochée de l'objectif qui lui avait été fixé et qu'elle a intégré au contrat qui la lie au principal bénéficiaire des engagements, des mécanismes s'inspirant de ceux mis en place dans ces derniers. Par ailleurs, Altice n'ayant pas respecté d'autres injonctions prononcées sans astreinte et ne contestant pas la réalité de ses manquements, l'entreprise se voit condamnée à hauteur de 75 millions d'euro dans le respect des termes de la transaction qu'elle a conclue avec le rapporteur général adjoint de l'Autorité de la concurrence.

#### CONCENTRATION

Autorité de la concurrence

29 septembre 2022

LawLex202200008121JB

★★



## Le juge n'a pas le pouvoir d'apprécier la gravité d'un manquement sanctionné par une clause résolutoire sur le fondement du droit des contrats.

Un fournisseur d'abris de piscine, constatant que son distributeur exclusif n'a pas atteint les objectifs d'achat annuels et a violé l'interdiction qui lui avait été faite de vendre des abris de piscine de marques concurrentes, lui adresse une lettre de mise en demeure de remédier à ces griefs. Un mois plus tard, estimant que le distributeur n'a pas tiré les conséquences de la mise en demeure, le fournisseur décide de résilier unilatéralement le contrat à ses torts et l'assigne en indemnisation du préjudice subi du fait de la résiliation anticipée du contrat. La cour d'appel rejette cette demande : la vente de deux abris de marque concurrente par le distributeur, en violation de son engagement d'exclusivité, ne pouvait justifier à elle seule la résiliation du contrat, en l'absence de preuve d'une faute d'une particulière gravité. Or, le contrat contenait une clause, dont les termes ont pourtant été rappelés par les juges d'appel, qui prévoyait la résiliation automatique du contrat un mois après une mise en demeure restée sans effet en cas de violation de l'un quelconque des engagements pris par les parties.

La Chambre commerciale de la Cour de cassation, saisie du pourvoi du fournisseur, casse l'arrêt déferé. Elle souligne qu'il n'appartient pas au juge d'apprécier la gravité du manquement justifiant la

mise en œuvre d'une clause qui prévoit la résolution de plein droit du contrat en cas d'inexécution par l'une des parties de l'une quelconque de ses obligations, même lorsqu'il s'agit d'un acte isolé.

La position de la Haute juridiction s'écarte des solutions fermement établies par la jurisprudence en matière de rupture brutale de relations commerciales. En effet, sur le fondement du droit des pratiques restrictives de concurrence, très fréquemment invoquées dans ce type de contentieux, la Cour de cassation estime depuis près de dix ans que le manquement du distributeur exclusif à une clause d'objectifs ne constitue pas une faute suffisamment grave pour justifier une rupture immédiate des relations commerciales, même en présence d'une clause résolutoire en ce sens (Cass. com., 9 juill. 2013, LawLex201300001101JBJ, retenant que l'intermédiaire qui n'atteint que 40 à 65 % des objectifs qui lui ont été assignés ne commet pas de manquement grave à ses obligations contractuelles au sens de l'article L. 442-1, II du Code de commerce, même si le contrat prévoit la résiliation immédiate en cas de non-réalisation de 80 % de l'objectif annuel ; 5 avr. 2018, LawLex201800000568JBJ).

Il ne s'agit cependant pas, loin s'en faut, d'un revirement de jurisprudence,

la décision n'étant pas promise à la publication au Bulletin. En l'occurrence, la solution s'explique par le fait qu'aucune des parties n'avait invoqué les dispositions de l'article L. 442-1, II du Code de commerce. Dans une telle hypothèse, fort rare, la Chambre commerciale de la Cour de cassation a été contrainte de revenir aux classiques et de faire prévaloir la liberté contractuelle. La stipulation d'une clause résolutoire visant des inexécutions contractuelles précises limite en effet considérablement le rôle du juge, qui doit se cantonner à vérifier que les manquements qu'elle sanctionne ont effectivement été commis (Cass. com., 26 nov. 2003, LawLex200300004409JBJ ; 13 oct. 2009, LawLex200900003208JBJ).

### DISTRIBUTION EXCLUSIVE

Cour de cassation  
Chambre commerciale  
28 septembre 2022  
LawLex202200008058JBJ



## La Cour de justice se prononce sur la rémunération et l'indemnité de rupture des agents commerciaux.

La Cour de justice a été saisie de deux questions préjudicielles, dans des affaires distinctes, concernant l'interprétation de certaines dispositions de la directive 86/653 du 18 décembre 1986 relative à la coordination des droits des Etats membres concernant les agents commerciaux indépendants.

Dans la première affaire (LawLex202200008518JBJ), la relation d'agence commerciale portait sur l'exécution d'une activité d'intermédiation financière. En l'espèce, le mandant avait résilié le contrat et l'agent lui avait demandé des informations sur la commission qui lui était due pour une période donnée. Le mandant ayant refusé de faire droit à cette demande, l'agent avait exercé un recours en justice, dont il avait été débouté. Les juges du fond avaient, à cette occasion, retenu que les termes du contrat ne permettaient pas à l'agent de réclamer des commissions sur les contrats conclus avec des clients dont il avait obtenu antérieurement la clientèle. La Cour de cassation polonaise, éprouvant des doutes quant à l'interprétation des juges du fond, a posé à la Cour de justice la question de savoir si l'article 7 de la directive 86/653 pouvait être interprété comme conférant à l'agent, dans les circonstances de l'espèce, un droit absolu à une commission sur tout contrat conclu pendant la durée du contrat avec un client qu'il a apporté au mandant ou si ce droit pouvait être exclu dans le

contrat. La Cour de justice répond que l'article 7, lorsqu'il prévoit que « l'agent commercial a droit, pour une opération commerciale conclue pendant la durée du contrat d'agence, à la commission lorsque l'opération a été conclue grâce à son intervention ou lorsque l'opération a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre », pose une règle supplétive, à laquelle les parties sont libres de déroger contractuellement.

La seconde affaire (LawLex202200008526JBJ) concernait une relation tripartite. En raison de la cessation du contrat le liant au mandant, un agent principal avait rompu le contrat de son sous-agent, qui, par la suite, était devenu l'agent commercial du mandant. Estimant avoir droit à une indemnité d'éviction, le sous-agent avait engagé une action en justice contre l'agent principal, pour être dédommagé des nouveaux clients qu'il avait acquis au profit de l'agent et pour lesquels celui-ci avait été indemnisé par le mandant. Il se prévalait, à l'égard de l'agent principal, pris en sa qualité de commettant à son égard, de la disposition de droit belge transposant l'article 17 de la directive 86/653, en vertu duquel « [l']agent commercial a droit à une indemnité si et dans la mesure où il a apporté de nouveaux clients au commettant ou développé sensiblement les opérations avec les clients existants et le commettant a encore des

avantages substantiels résultant des opérations avec ces clients [...] ». Les juges belges ont interrogé la Cour de justice sur la qualification d'avantage substantiel. De l'avis de la Cour, cette notion est susceptible d'englober tous les bénéfices que le commettant tire des efforts de l'agent après la cessation du contrat, y compris l'indemnité d'éviction que celui-ci a perçue de son propre commettant dans la mesure de la clientèle apportée par le sous-agent, et pour lesquels celui-ci n'est plus rémunéré. Cependant, précise la Cour, le versement d'une telle indemnité présenterait un caractère inéquitable si, comme c'est le cas en l'espèce, le sous-agent poursuit ses activités à l'égard des mêmes clients et pour les mêmes produits que l'agent principal dans le cadre d'une relation directe avec le mandant, en remplacement de l'agent principal.

### AGENT COMMERCIAL

Cour de justice de l'Union européenne  
13 octobre 2022 (2 affaires)  
LawLex202200008526JBJ &  
LawLex202200008518JBJ





### Les précautions à prendre pour mettre fin à une relation commerciale.

Il n'y a pas de relation perpétuelle. La fin d'une relation commerciale est inhérente à la relation elle-même et fait partie de la vie courante des affaires. Une partie peut souhaiter vouloir arrêter de travailler avec une autre pour des raisons aussi multiples que variées : absence de besoins, chute de sa propre activité, naissance de nouveaux besoins, absence de compétitivité ou de satisfaction du partenaire, réorganisation ou réorientation de ses activités, sans omettre tous les cas de fautes ou d'inexécution contractuelles qui peuvent intervenir au cours d'une relation. Ces hypothèses de fin de relations doivent cependant être anticipées longtemps à l'avance, mûrement réfléchies et organisées du point de vue juridique de façon à éviter de mettre son entreprise à risque. Le présent conseil a pour objet de synthétiser les principaux réflexes à adopter.

#### 1. Anticiper et préparer la décision.

Agir dans la précipitation constitue le premier risque. Il faut prendre le temps d'analyser la situation juridique en prenant connaissance de tous les documents et faits pouvant faire naître des obligations.

#### 2. Associer les juristes à la décision.

En aucun cas un opérationnel ou un commercial ne peut mettre en œuvre seul une décision de résiliation. Une erreur commune est de s'en tenir au contrat en croyant qu'une décision conforme à celui-ci sera nécessairement valable. Or, nombre de clauses contractuelles apparemment sensées et largement répandues sont contraires au droit. Tel est le cas des clauses qui autorisent une résiliation pour cause de procédure collective, fréquentes dans les contrats issus de *templates* européens simplement traduits en non vérifiés en vue de leur application en France (V. not. Cass. com., 29 mai 1990, LawLex200200005786JBJ), ou encore de celles qui prévoient un préavis de six mois par exemple, qui peut ne plus correspondre au préavis à respecter compte

tenu de la longue durée des relations (V. not. Paris, 13 juin 2018, LawLex201800000925JBJ). De même, une résiliation apparemment conforme au droit et accordant un préavis suffisant peut être constitutive d'un abus de droit si elle intervient peu de temps après qu'un partenaire ait exigé d'importants investissements spécifiques non reconvertibles ayant donné de faux espoirs de poursuite des relations (V. not. Paris, 25 janv. 2012, LawLex201200000183JBJ).

#### 3. Penser à respecter à la fois le formalisme du droit civil et la rigueur du droit commercial quant au fond.

Le droit français est à la fois très formaliste et très rigoureux au fond en matière de résiliation. Il est vrai que le Code civil (art. 1224) admet la résiliation d'un contrat soit par application d'une clause résolutoire, soit en cas d'inexécution suffisamment grave par notification du créancier au débiteur, soit par une décision de justice. Mais le formalisme est strict : la résiliation par mise en jeu d'une clause résolutoire est subordonnée à une mise en demeure infructueuse s'il n'a pas été convenu que celle-ci résulterait du seul fait de l'inexécution (Rennes, 28 sept. 2021, LawLex202100005454JBJ ; Paris, 16 mai 2018, LawLex201800000743JBJ) et la mise en demeure ne produit effet que si elle mentionne expressément la clause résolutoire (Rennes, 3 juin 2008, LawLex201300000786JBJ). De même, en cas de résiliation par notification, sauf urgence, le créancier doit mettre en demeure le débiteur défaillant de satisfaire à son engagement dans un délai raisonnable. La mise en demeure doit elle-même mentionner expressément qu'à défaut pour le débiteur de satisfaire à son obligation, le créancier sera en droit de résoudre le contrat (Orléans, 16 avr. 2015, LawLex201500000542JBJ) et si l'inexécution persiste, le créancier doit notifier au débiteur la résolution du contrat et les raisons qui la

motivent. En outre, même si le formalisme du Code civil est parfaitement respecté, en cas de mise en jeu de la responsabilité délictuelle pour rupture abusive de relations commerciales établies, il faudra justifier par exemple que non seulement les conditions de la clause résolutoire sont remplies mais aussi qu'elles caractérisent une faute suffisamment grave pour autoriser une rupture sans préavis (V. not. Cass. com., 5 avr. 2018, LawLex201800000568JBJ).

#### 4. Tenir compte des arcanes de la rupture de relations commerciales établies.

Le droit de la rupture de relations commerciales établies a abouti à des règles d'une grande complexité, que ce soit en termes de compétence, de délai de préavis, de fautes pouvant justifier une absence de préavis ou d'indemnisation en cas de préavis insuffisant. Il convient d'anticiper un éventuel contentieux en tenant compte.

#### 5. Gérer et anticiper également la situation post-résiliation.

Il arrive que lorsque le contrat est résilié et qu'un préavis a été accordé, une partie considère que l'autre n'est plus vraiment un partenaire. Cependant, le préavis doit, sauf exception, être exécuté comme l'était le contrat (V. not., pour le non-respect d'une clause d'approvisionnement exclusif au cours du préavis, Paris, 13 oct. 2021, LawLex202100005613JBJ).

#### 6. Adapter la décision aux droits spéciaux et aux particularités des relations internationales.

Un certain nombre de contrats prévoient des règles spéciales en termes de préavis et/ou d'indemnités. Une attention particulière s'impose notamment en cas de résiliation d'un contrat d'agent, celui-ci bénéficiant en droit français d'un statut ultra-protecteur. De même, la résiliation d'une relation internationale comporte des facteurs de complexité additionnels qu'il faut prendre en considération.

## LES BRÈVES

### RUPTURE BRUTALE DE RELATIONS COMMERCIALES ÉTABLIES

Le partenaire commercial, qui ne produit aucun élément précis sur les difficultés de redéploiement de son activité commerciale en lien avec une spécificité de son activité ou du marché, ne peut prétendre que le préavis de 21

mois et 20 jours dont il a bénéficié pour 32 années de relations est insuffisant pour assurer sa reconversion.

Paris, 5 oct. 2022, LawLex202200008337JBJ

### FRANCHISE

La clause de non-réaffiliation qui, selon les termes de l'article L. 341-1 du Code de commerce, doit être indispensable à

la protection d'un savoir-faire substantiel, spécifique et secret, peut être annulée dès lors que celui du franchiseur est transmis par la simple remise d'un manuel, sans assistance technique.

Rennes, 4 oct. 2022,

LawLex202200008349JBJ