

Distribution
Concurrence

■ **Sanction d'un fabricant pour avoir interdit à ses distributeurs agréés de vendre ses produits sur internet**

Dans sa décision 12-D-23 du 12 décembre 2012, l'Autorité de la concurrence a eu l'occasion de rappeler le principe de la prohibition des clauses interdisant de facto toute forme de vente par internet aux distributeurs agréés membres d'un réseau de distribution sélective.

En l'espèce, la société Bang & Olufsen commercialisait du matériel hi-fi et cinéma par l'intermédiaire de 48 distributeurs répartis sur l'ensemble du territoire national, et interdisait depuis 2001 à ces derniers de vendre les produits par internet.

L'Autorité a relevé qu'en agissant de la sorte, le fabricant avait unilatéralement limité la liberté commerciale de ses distributeurs agréés en les privant de la possibilité de toucher un plus grand nombre de consommateurs. En outre, cette interdiction a limité la liberté des consommateurs éloignés d'un point de vente de faire jouer la concurrence intra-marque entre distributeurs agréés, et en conséquence de bénéficier de prix moins élevés.

Une sanction pécuniaire de 900.000 euros a été prononcée par l'Autorité à l'encontre du fabricant, ainsi qu'une injonction de procéder, dans un délai de 3 mois, à la régularisation des contrats, afin d'y prévoir en des termes clairs que ses distributeurs ont la possibilité de recourir à la vente par internet.

Ce faisant, cette décision s'inscrit dans la droite ligne de la jurisprudence de la CJUE relative à la vente sur internet, et notamment l'arrêt Pierre Fabre du 13 octobre 2011, par lequel il a été précisé que la clause d'un contrat de distribution sélective, interdisant aux distributeurs agréés de vendre les produits sur internet, constitue une restriction caractérisée de concurrence par objet, à moins que cette clause ne soit objectivement justifiée.

Distribution

■ **Succession de contrats et rupture de relations commerciales établies**

Une société spécialisée dans le dépannage d'appareils électroménagers avait entretenu depuis 1986 une relation commerciale avec un fournisseur d'appareils électroménagers.

Cette relation n'a tout d'abord pas été formalisée par un contrat écrit, puis un contrat à durée indéterminée a été conclu en 1988, qui a ensuite été suivi depuis 1995 par une succession ininterrompue de contrats à durée déterminée.

Le dernier contrat à durée déterminée en date était d'une durée de 2 ans, sans clause de tacite reconduction.

Le fournisseur ayant notifié à la société de dépannage que ce dernier contrat ne serait pas reconduit à son échéance, la société de dépannage l'a assigné sur le fondement de la rupture brutale de leurs relations commerciales.

Dans son pourvoi, la société de dépannage a invoqué le fait que la nécessité de respecter un délai de préavis suffisant résulte non pas du type de contrats liant les partenaires commerciaux, mais de l'existence entre eux d'une relation commerciale établie.

Dans son arrêt rendu le 20 novembre 2012 (n°11-22.660), la Cour de cassation rejette le pourvoi de la société de dépannage, considérant que la rupture n'a été ni imprévisible, ni soudaine, ni violente.

La chambre commerciale de la Cour de cassation analyse la progression des relations commerciales entre les parties qui ont débuté par une collaboration sans contrat écrit, puis ont voulu un contrat à durée indéterminée, pour enfin signer une chaîne ininterrompue de contrats à durée déterminée, le dernier en date n'étant pas renouvelable par tacite reconduction.

Dans ces conditions, la Cour estime que la société de dépannage ne pouvait pas ignorer que ce contrat était susceptible, à son échéance, de ne pas être renouvelé. Dès lors, la signification, par son client, du non-renouvellement du contrat, avec un préavis de 9 mois, n'a pas pu laisser croire à la société de dépannage qu'un nouveau contrat serait conclu, et la société de dépannage ne pouvait donc pas raisonnablement anticiper une continuité de la relation commerciale pour l'avenir.

Cet arrêt peut paraître assez surprenant par rapport à une jurisprudence qui ne prend pas forcément en considération l'absence de clause de reconduction tacite de contrats à durée déterminée lorsque la relation s'est prolongée dans le temps à travers une succession de contrats à durée déterminée.

■ Loi du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique en Outre-Mer

Initialement présentée par le Ministre de l'Outre-mer Victorin Lurel, la loi du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique outre-mer et portant diverses dispositions relatives aux outre-mer a été publiée au Journal Officiel du 21 novembre 2012.

Partant du constat de prix généralement plus élevés en outre-mer par rapport à la métropole, et ce en raison de plusieurs facteurs locaux, la loi présente un ensemble de dispositions visant à « lutter contre la vie chère outre-mer ».

La présente réforme entend ainsi favoriser la concurrence, et notamment renforcer la transparence des prix, en instituant plusieurs dispositifs, et ce avec une large application puisqu'elle vise non seulement les départements et régions d'outre-mer, mais également les collectivités d'outre-mer (seules la Polynésie française et la Nouvelle-Calédonie ne sont pas concernées par la loi). En application de cette loi, le gouvernement pourra remettre en cause les situations monopolistiques et oligopolistiques concourant à la hausse des prix, en arrêtant, après avis public de l'Autorité de la concurrence, les mesures de régulation des marchés de gros et de la chaîne logistique nécessaires pour « recréer les conditions d'une véritable concurrence sur les marchés de détail » (nouvel article L 410-3 C. Com.). Les opérateurs ayant fait l'objet d'une injonction de l'Autorité de la concurrence en raison de pratiques contraires aux mesures prises en application de cette nouvelle disposition pourront se voir contraints de rendre publique cette injonction en la publiant dans la presse quotidienne locale, sous peine d'une sanction pécuniaire (article L 464-2 C. Com. modifié).

Une nouvelle infraction de concurrence spécifique à l'outre-mer est créée par la loi, et est destinée à réprimer les accords exclusifs d'importation, à moins que l'opérateur ne soit en mesure de démontrer que l'accord en cause est le seul moyen de faire bénéficier les consommateurs d'une véritable économie de coût, effective et vérifiable (article L 420-2-1 nouveau ; articles L 420-3 et L 420-4 C. Com. modifiés).

Les importateurs de produits avaient manifesté leur hostilité à cette mesure, qui opère en leur défaveur un véritable renversement de la charge de la preuve.

Les collectivités territoriales pourront également saisir l'Autorité de la concurrence pour lutter contre les pratiques anticoncurrentielles et de concentration dans leurs territoires respectifs (article L 462-5 C. Com. modifié).

Certains dénoncent le fait que la mise en œuvre de cette mesure risque de faire peser une véritable insécurité juridique sur les entreprises, alors même que le prix élevé serait justifié par la fiscalité ou les transports.

Par ailleurs, le seuil pour le contrôle des concentrations dans le commerce de détail outre-mer est abaissé à 5 millions d'euros, permettant de contrôler la plupart des opérations portant sur des surfaces de vente supérieures à 600 m² (article L 430-2 C. Com. modifié)

Le texte prévoit enfin que l'Autorité de la concurrence pourra adresser aux opérateurs de la grande distribution des « injonctions structurelles » (article L 752-27 C. Com. nouveau), pouvant aller de la modification des accords ou actes conduisant à limiter le libre jeu de la concurrence, à l'obligation de procéder à la cession de surfaces.

Ici encore, plusieurs figures politiques et opérateurs économiques ont fustigé une atteinte au droit de propriété (le Conseil constitutionnel n'a pas été saisi de cette loi avant la publication), et un bouleversement du droit de la concurrence puisque ce pouvoir d'injonction s'exerce sans procédure pour abus de position dominante avec débat contradictoire, et seulement après une enquête.

De surcroît, cette mesure peut être décidée en l'absence d'un abus de position dominante, puisque le caractère abusif des prix ou de la position dominante a été supprimé du texte, et se fonde seulement sur la notion peu explicite de « prix et marges élevés en comparaison des moyennes du secteur ».

Contrats

■ Etendue de la responsabilité du garagiste

Dans un arrêt rendu le 31 octobre 2012 (n°11-24.324), la cour de cassation s'est prononcée sur la responsabilité encourue par le garagiste lorsque le véhicule qu'il a réparé tombe en panne à la suite de son intervention.

En l'espèce, un couple a fait procéder, par un garagiste, à la réparation de la boîte de vitesses de son véhicule à la fin de l'année 2004. De nouvelles pannes étant survenues en novembre 2005 et mars 2006, le couple a recherché la responsabilité du garagiste.

Dans son pourvoi, le couple a soutenu que l'obligation de résultat qui pèse sur le garagiste en ce qui concerne la réparation des véhicules emporte à la fois présomption de faute et présomption de causalité entre la faute et le dommage.

La première chambre civile de la cour de cassation rejette le pourvoi et retient que « la responsabilité de plein droit qui pèse sur le garagiste réparateur ne s'étend qu'aux dommages causés par le manquement à son obligation de résultat et qu'il appartient à celui qui recherche cette responsabilité, lors de la survenance d'une nouvelle panne, de rapporter la preuve que les dysfonctionnements allégués sont dus à une défectuosité déjà existante au jour de l'intervention du garagiste ou sont reliés à celle-ci ».

Cette solution correspond à la dernière position de la cour de cassation, puisque celle-ci a déjà admis que le client insatisfait doit prouver que le dommage dont il demande réparation a pour origine l'intervention du garagiste (Cass. Civ. 1e, 14 décembre 2004, n°02-10.179).

En l'espèce, il appartenait donc au couple de prouver que les nouvelles pannes étaient imputables au garagiste, au besoin en ayant recours à des présomptions de fait, tel que l'intervalle entre la réparation du véhicule et la nouvelle panne par exemple.

Ainsi, dans l'arrêt commenté, onze mois s'étant écoulés entre la réparation et la survenance de la panne, l'expert a retenu que la distance parcourue après cette réparation n'aurait pas pu être effectuée avec des axes de fourchette oxydés. Le couple propriétaire du véhicule n'établit ainsi pas que l'oxydation existait au moment où est intervenu le garagiste, ni que ce dernier aurait dû la découvrir.

Dans ces conditions, la responsabilité de plein droit qui pèse sur le garagiste ne s'étend qu'aux dommages causés par le manquement à son obligation de résultat.

Distribution

■ Rupture de relations commerciales établie dans le cas d'une modification des conditions contractuelles

Un distributeur exclusif se prétendait victime d'une rupture brutale des relations commerciales établies avec un fournisseur, au motif que ce dernier avait modifié son circuit de distribution en imposant désormais au distributeur de passer par un intermédiaire, dont les conditions tarifaires étaient moins avantageuses.

Dans cet arrêt rendu le 23 octobre 2012 (n°11-24.775), la chambre commerciale de la cour de cassation fait application, sur le fondement de l'article L 442-6, I, 5° du code de commerce, de la règle du droit commun des obligations selon laquelle la modification des conditions contractuelles par l'une des parties, lorsqu'elle est défavorable à l'autre partie, rend la rupture qui a suivi cette modification imputable à l'auteur de la modification.

En conséquence, elle considère que le fournisseur a commis une rupture brutale partielle de relations avec le distributeur.

Toutefois, la question se pose de savoir si la solution aurait été identique si le fournisseur avait modifié son circuit de distribution en incluant un intermédiaire, sans pour autant que les conditions tarifaires n'aient été modifiées.

Ont contribué à ce numéro :

Martine KARSENTY-
RICARD,
Béatrice MOREAU-
MARGOTIN,
Jean-Philippe
ARROYO,
Laurence FLEURY,
Nathalie TOURRETTE
Delphine ROBLIN-
LAPPARRA
Bénédicte LHOMME-
HOUZAI,
Maïa MERLI
Tristan MONTAIGNE
Alice CHARRIERE
Anne BELLARGENT

J.P. KARSENTY & ASSOCIÉS
30 rue d'Astorg - 75008 Paris
75017 Paris - FRANCE
Tél : +33 (1) 47 63 74 75
Fax : +33 (1) 46 22 33 27
E-mail : cabinet@jpkarsenty.com



Chaussée de Waterloo, 412 F
B- 1050 Bruxelles - BELGIQUE
Tél : +32 (2) 541 85 80
Fax : +32 (2) 541 85 85
E-mail : cabinet@jpkarsenty.com

Corso Venezia, 2 (San Babila)
20121 Milan - ITALIE
Tél : +39 (02) 76 00 05 79
Fax : +39 (02) 783 097
E-mail : cabinet@jpkarsenty.com



100 Fetter Lane
London EC 4A 1BN - GRANDE BRETAGNE
Tél : +44 (020) 7242 1011
Fax : +44 (020) 7831 6630
E-mail : cabinet@jpkarsenty.com