

La Lettre de l'Entrepreneur

Édito

Que reste-il de la loi Doubin ?

L'évolution récente de la jurisprudence, en particulier celle de la Cour d'Appel de Paris, doit conduire les futurs franchisés à faire preuve de la plus grande prudence avant de s'engager dans un réseau. La loi Doubin, reprise aux articles L 330-3 et R 330-1 du Code de commerce, protège théoriquement le candidat à la franchise contre la réticence dolosive du franchiseur en mettant à la charge de ce dernier une obligation d'information précontractuelle.

Mais la loi Doubin a vu son champ d'application peu à peu se réduire comme une peau de chagrin : les conditions d'application de ce texte sont aujourd'hui si souples qu'elles en deviennent illusoire et n'assurent plus la protection qui était dévolue par le législateur aux candidats à la franchise.

Initialement l'application des articles L 330-3 et R 330-1 impliquait que le franchiseur devait prouver, en cas de litige, avoir fourni les éléments prévus par la loi afin de permettre à son futur partenaire de s'engager en toute connaissance de cause. **Pendant l'âge d'or de la loi Doubin, l'absence d'information faisait présumer le vice du consentement du franchisé.**

Mais le libéralisme ambiant a abouti à **un renversement de la charge de la preuve** : aujourd'hui c'est au franchisé mécontent de

prouver qu'il ne se serait pas engagé s'il avait eu connaissance de tel ou tel élément détenu par le franchiseur.

Dans le passé, les tribunaux sanctionnaient sévèrement les franchiseurs qui établissaient des comptes prévisionnels excessivement optimistes, sous réserve que le franchisé parvienne à prouver que ces comptes n'avaient pas été élaborés à partir des chiffres réels du réseau.

Les têtes de réseaux ont alors trouvé une parade astucieuse : au lieu de fournir des comptes prévisionnels, elles se contentent de transmettre au franchisé les éléments nécessaires à leur élaboration. En clair le prévisionnel à proprement parler est élaboré par le franchisé... Mais sur la base des données chiffrées transmises par le franchiseur ! Ce dernier est blanchi, puisqu'il n'a fait que fournir des éléments au franchisé.

Le franchiseur crée ainsi un écran de fumée qui rend plus complexe la recherche de sa responsabilité.

Cette stratégie de dilution de la responsabilité a pu se révéler payante devant certaines juridictions. Il reste toutefois possible d'engager la responsabilité du franchiseur en prouvant qu'il a fourni des éléments erronés au candidat à la franchise.

La question est en réalité très simple : **qui mieux que le franchiseur détient les éléments per-**

Sommaire

- **Page 1** : Edito de Me Monique Ben Soussen : Que reste-il de la Loi Doubin ?
- **Page 2** : Attention aux clauses d'arbitrage et de conciliation – actualité des réseaux
- **Page 3** : Actualité jurisprudentielle
- **Pages 4 et 5** : Réforme du droit des contrats : à vos marques !
- **Page 6** : Attention aux clauses de solidarité
- **Page 7** : La franchise après l'entrée en vigueur de la Loi Macron
- **Page 8** : Pourquoi nous consulter ?

mettant d'élaborer des comptes prévisionnels ? Qui mieux que le franchiseur peut évaluer le chiffre d'affaires futur ? Qui mieux que le franchiseur connaît la marge pouvant être réalisée dans les boutiques sous son enseigne ?

Ce rappel de l'évolution jurisprudentielle et des méthodes utilisées par les têtes de réseau est une mise en garde nécessaire pour tous les candidats à la franchise. Les juges ont aujourd'hui tendance à considérer qu'embellir la réalité n'est pas mentir, et que cacher certaines informations à son futur partenaire ne constitue pas une faute mais une façon presque classique de séduire ! Ainsi le mensonge, l'omission, le fait de cacher certains éléments pourtant pertinents n'entraînent plus automatiquement l'annulation d'un contrat. **Il ne suffit plus de prouver que le partenaire a menti, il faut en plus prouver que l'on ne se serait pas engagé si l'on avait eu connaissance de l'information cachée.**

**Monique Ben Soussen,
Avocat au Barreau de Paris**

Attention aux clauses d'arbitrage et de conciliation !

Que vous soyez candidats à la franchise ou que vous apparteniez déjà à un réseau, les clauses relatives au règlement des litiges méritent une vigilance particulière.

La clause de conciliation est celle qui impose aux parties d'essayer de trouver un accord, en général avec l'aide d'un conciliateur ou d'un médiateur, avant tout litige au fond. Depuis un arrêt du 14 février 2003, le non-respect d'une clause de conciliation constitue une fin de non-recevoir et fait ainsi obstacle à toute action en justice.

Dans un arrêt du 19 Mai 2016, la Cour de cassation estime que la clause de conciliation s'applique même en l'absence de modalités précises de mise en œuvre. Cet arrêt s'inscrit dans le courant actuel qui tend à favoriser les modes alternatifs de règlement des litiges afin de désengorger les tribunaux. Avant toute action en justice il convient donc de respecter scrupuleusement la procédure de conciliation prévue au contrat, afin de ne pas se voir opposer une fin de non-recevoir.

La clause d'arbitrage quant à elle prévoit que le litige sera soumis à la compétence exclusive d'un ou

plusieurs arbitres, généralement trois, choisis par les parties. La clause d'arbitrage conduit à soustraire totalement aux juridictions étatiques le litige.

Les conséquences des clauses d'arbitrage sont d'autant plus désastreuses que la jurisprudence, allant à l'encontre de la loi, a pu étendre une clause d'arbitrage contenue dans un contrat de franchise à un contrat d'approvisionnement. Les acteurs de la grande distribution n'hésitent pas à utiliser ce type de montage pour faire obstacle à toute procédure devant les juridictions étatiques.

Or l'arbitrage peut se révéler très couteux, à tel point qu'il est très souvent dissuasif pour un franchisé. Le recours à l'arbitrage peut porter atteinte au droit pourtant fondamental d'accès à la justice. L'arbitrage n'est pas négatif en lui-même mais il est utilisé par les franchiseurs pour interdire au franchisé de mettre en place un contentieux et ce à cause d'un coût excessif.

Il convient donc d'être extrêmement vigilant et de fuir, autant que possible, les clauses d'arbitrage.

**Me Sophie Bienenstock,
Avocat
au Barreau de Paris**

Actualité des réseaux :

- Le réseau breton Pizza Sprint a été racheté par Domino's Pizza, qui agrandit ainsi son réseau de près de 80 unités.
- Le secteur du yaourt glacé ne cesse d'attirer de nouveaux franchiseurs : près d'une dizaine de réseaux ont vu le jour depuis 2010, mais aucun ne se démarque clairement. Les consommateurs français semblent plus hésitants que leurs homologues américains face à ce produit, dont la popularité reste à prouver sur l'hexagone.
- La DGCCRF a examiné différentes clauses contractuelles et pratiques commerciales dans les réseaux de franchise de restauration rapide. De nombreux manquements au Code de commerce ont été constatés : le fait d'imposer des redevances de communication ou de publicité sans contrepartie clairement identifiée, la perception d'un droit d'entrée en cas de renouvellement du contrat, l'étendue des clauses de non-concurrence etc. L'enquête s'est soldée par 5 avertissements, 2 projets d'assignation et 2 projets d'injonction pour modification des clauses litigieuses. Il reste à espérer que les retombées ne se limitent pas au secteur de la restauration rapide.

Actualité jurisprudentielle

Dans un arrêt en date du 1er juin 2016, la Cour d'Appel de Paris rappelle l'obligation pesant sur la tête de réseau de restituer aux affiliés les remises versées par les fournisseurs (Cour d'Appel de Paris, pôle 5 chambre 4, N° 14/00997). Dans l'affaire soumise à la Cour, le contrat de franchise prévoyait explicitement que le franchiseur «*reversera à la société affiliée la totalité des remises, ristournes consenties sur volume et/ou objectif, versées par les fournisseurs référencés au titre des achats de produits effectués, ou des services correspondant à une prestation en magasin rendus par la société affiliée.*»

Or la tête de réseau soutenait qu'en contrepartie de son intervention en tant que mandataire, elle avait le droit de conserver une fraction des RRR (remises, ristournes et rabais).

La Cour écarte cet argument et condamne le franchiseur à restituer à l'ensemble de ses affiliés l'intégralité des remises fournisseurs. Les juges parisiens ont constaté que la tête de réseau était déjà rémunérée, en sa qualité de mandataire, par le biais des diverses redevances : «*il y a lieu de constater que les affiliés rémunèrent la centrale pour ces mêmes services par le versement des redevances prévues à l'article 4.2; qu'aucune autre rémunération n'est envisagée.*»

La Cour en a déduit que rien ne justifiait alors que la tête de réseau conserve une part des remises fournisseurs, ces dernières devant être intégralement reversées aux affiliés.

Dans une série d'arrêts rendus le 5 janvier 2016, la Cour de cassation rappelle que l'appréciation du caractère suffisant des informations précontractuelles doit prendre en considération l'expérience de chaque candidat à la franchise (Cass. Com 5 janvier 2016 (N°14-15700 à 14-15710)). Il convient de tenir compte de la qualification du candidat à la franchise, de ses connaissances du secteur d'activité et de son expérience professionnelle passée. Plusieurs franchisés du même réseau invoquaient en l'espèce l'absence d'état local du marché pour obtenir la nullité du contrat. Il est vrai que l'article R 330-1 du Code de commerce met à la charge du franchiseur l'obligation de fournir un état local du marché (plus succinct qu'une réelle étude de marché). Pour autant, il est admis en jurisprudence que le seul manquement à cette obligation n'entraîne pas mécaniquement la nullité du contrat. Encore faut-il prouver le vice dont a été victime le franchisé. C'est précisément pour l'appréciation de ce vice qu'il convient de prendre en considération les qualités personnelles du franchisé, nous rappelle la Cour de cassation.

Les contrats de franchise litigieux portaient sur la distribution de contrats d'assurance et de crédits à la consommation. Parmi les franchisés invoquant la nullité du contrat, ceux ne disposant que d'une expérience dans le secteur de l'assurance ont obtenu gain de cause : cette qualification ne leur permettait pas d'apprécier eux-

mêmes la rentabilité du concept sur le marché local.

Le franchisé disposant d'une formation plus solide dans le secteur d'activité concerné par le contrat doit au contraire être capable d'apprécier seul la rentabilité du concept. Tel est le cas, a estimé la Cour de cassation, de deux gérants qui «*avaient une expérience professionnelle acquise, dans le domaine de l'assurance pour l'un, dans le secteur du courtage et de la banque, pour l'autre*» et dont la demande en annulation du contrat a par conséquent été rejetée.

La clause d'indexation asymétrique incluse dans un bail commercial et prévoyant que le loyer ne peut augmenter qu'à la hausse doit être réputée non écrite. Dans un arrêt en date du 14 janvier 2016 (Cass. Com. 14 janvier 2016, N°14-24681), la Cour de cassation a estimé qu'une «*clause d'indexation qui exclut la réciprocité de la variation et stipule que le loyer ne peut être révisé qu'à la hausse (...) faussait le jeu normal de l'indexation*» et devait par conséquent être déclarée nulle.

La clause d'indexation ainsi annulée est réputée n'avoir jamais existé, si bien que le loyer de base ne peut varier ni à la hausse ni à la baisse. En statuant ainsi, la Cour de cassation met en garde les rédacteurs des baux commerciaux contre une tendance à vouloir trop protéger les bailleurs.

**Me Clémence Lacueille,
Avocat au Barreau de Paris**

Réforme du droit des contrats : à vos marques !



Accaparés par des sujets plus racoleurs, les médias n'en ont pratiquement pas parlé. Et pourtant la nouvelle est de taille : **à partir du 1er octobre 2016, le droit des contrats fait peau neuve**. Des centaines d'articles du Code civil de 1804 changent. Et tout le monde est concerné ! L'ordonnance du 10 février 2016 porte en effet réforme du droit des contrats et de la preuve des obligations. C'est donc l'un des piliers essentiels de tous les rapports sociaux qui se trouve modifié. Pas de bouleversement fondamental, certes. Les contrats auront toujours force obligatoire (C. civ., art. 1103) ; ils devront toujours être exécutés de bonne foi (C. civ., art. 1104). Mais tout de même ! Il ne faut pas passer sous silence d'importantes nouveautés ! Certaines intéressent tout particulièrement les commerçants : ce sont celles qui retiendront notre attention ici.

Quelles nouveautés donc ? Eh bien allons dans l'ordre.

Prenez d'abord **la phase de conclusion d'un contrat** ; lisez maintenant le futur article 1112-1 du Code civil. C'est la consécration d'une **obligation générale d'information** imposant à la partie qui connaît une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre de l'en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant. Prenez par exemple un contrat de franchise. Telle personne veut se lancer dans les affaires mais souhaite intégrer un réseau pour ce faire. En l'état actuel des choses, le franchiseur n'est tenu de remettre à cette information qu'une série d'informations limitativement prévues par le Code de commerce. Parmi ces informations, ne figurent pourtant pas certaines données essentielles d'un partenariat. Exemple : en l'état actuel des choses, le franchiseur n'est pas tenu de révéler la teneur des accords qu'il a conclus avec les fournisseurs référencés du réseau alors même que les remises, rabais et ristournes obtenus de ces derniers devraient normalement être répercutés au profit des franchisés. **Plus de transparence dans les négociations : voilà le résultat auquel pourrait aboutir la réforme.**

Autre exemple, qui tend cette fois à renforcer la force obligatoire des promesses de contrat. Deux personnes se mettent d'accord sur la promesse de cession d'un fonds de commerce, d'un fonds artisanal, d'un fonds libéral ou même d'un fonds agricole. Disons que l'une s'engage à réserver à l'autre un délai pour déci-

der d'acquiescer ou non ledit fonds. Une promesse unilatérale donc. Aujourd'hui, si le promettant se ravise, s'il décide de céder son fonds à un tiers, le plus souvent parce que ce tiers lui en offre plus bien sûr, la jurisprudence ne le condamne qu'à des dommages et intérêts. De sorte qu'il peut faire ses calculs et se dire que son éventuelle condamnation à des dommages et intérêts, dont le montant est fixé dans la promesse, sera toujours plus faible que le profit engrangé auprès du tiers. Demain, l'article 1124 du Code civil empêchera cette stratégie : **« la révocation de la promesse pendant le temps laissé au bénéficiaire pour opter n'empêche pas la formation du contrat promis »**. Le bénéficiaire de la promesse pourra donc **forcer la vente**. Tant mieux ! Même si le texte n'interdit pas aux parties de prévoir dans la promesse une clause en sens contraire...

Quoi de neuf, maintenant, s'agissant de **l'exécution du contrat** ? On relèvera d'abord ce texte, essentiel si l'on peut dire : **« toute clause qui prive de sa substance l'obligation essentielle du débiteur est réputée non écrite »**. La loi condense en une phrase la solution que les tribunaux appliquaient pour lors principalement aux clauses limitatives de responsabilité, ces clauses prévoyant qu'en cas de manquement d'une partie à l'une de ses obligations, cette partie ne pourra être condamnée à payer plus que la somme prévue. C'est dire qu'il faudra être vigilant : aucune clause ne peut saper l'économie générale que les parties ont voulu donner à leur accord. En ce sens on précisera d'ailleurs que la réforme promeut **une idée**

d'équilibre contractuel en réputant non écrite toutes les clauses qui, dans un contrat d'adhésion, instaurent un déséquilibre significatif (C. civ., art. 1171).

Le futur **article 1195 du code civil** introduit ensuite la **théorie de l'imprévision** dans notre droit. C'est une révolution. Jusqu'à présent, un contrat était une espèce de loi d'airain. Ce qui était dit était dû jusqu'au terme du contrat. Et peu important qu'un changement de circonstances économiques rendît l'exécution de ce contrat excessivement onéreuse pour l'une des parties. Au nom de la morale, la règle produisait des effets désastreux. Ils sont quelque peu conjurés par la réforme. Les contrats conclus à partir du 1^{er} octobre pourront être **révisés par le juge** dans les conditions suivantes : si un **changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque**, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant. Et en cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation. Etant précisé qu'à défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe.

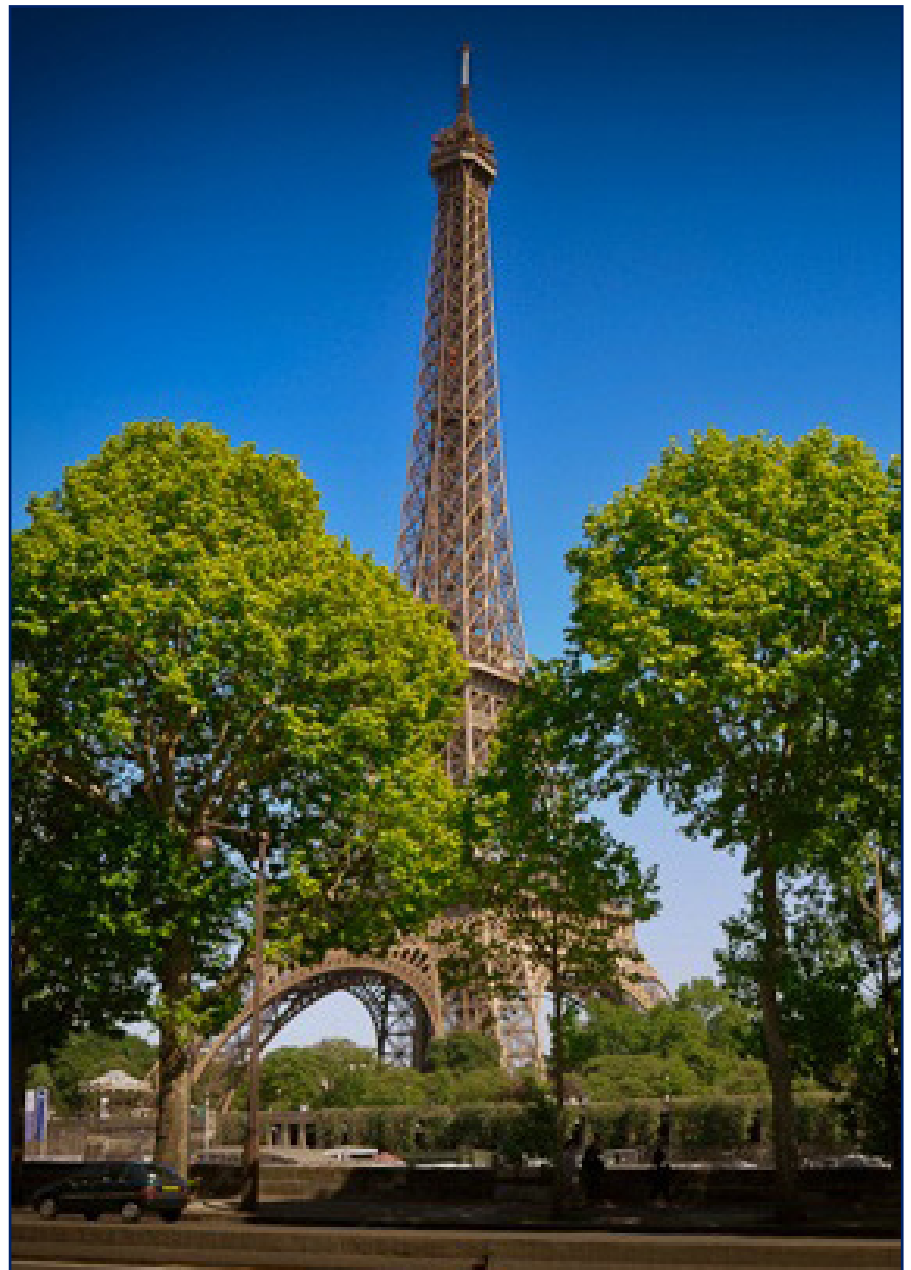
Du côté de **la cessation du contrat**, il faut surtout relever l'intronisation de nouvelles mesures tendant à pallier l'inexécution d'une partie. Primo : désormais, **le simple risque d'inexécution suffira à justifier sa propre**

inexécution. C'est une loi de talion anticipée : tu risques de ne pas t'exécuter, donc je ne m'exécute pas ! Cela peut alimenter le contentieux, c'est vrai. Mais la mesure n'est pas inutile lorsqu'il est évident que son cocontractant n'exécutera pas. A quoi bon attendre davantage pour refuser de s'exécuter soi-même ? Secundo : le manquement d'une partie à ses obligations pourra justifier une **réduction du prix**. Dans

quelles proportions ? C'est au créancier de l'obligation inexécutée qu'il reviendra de le fixer, sous le contrôle postérieur du juge. En tout cas, c'est une nouveauté.

Plus de transparence, plus d'équilibre, plus de souplesse : voilà en somme les trois axes majeurs de cette réforme qu'il faut bien intégrer.

Me Monique BEN SOUSSEN
Avocat au Barreau de Paris



Attention aux clauses de solidarité !

Une décision récente invite le candidat à l'intégration d'un réseau de franchise à la plus grande vigilance. Elle est scandaleuse mais il faut bien en tenir compte ! Rendue par la **Cour d'appel de Paris, le 2 mars 2016**, elle autorise un franchiseur à poursuivre le gérant d'une société franchisé en paiement de diverses sommes issues du contrat de franchise (CA Paris, 2 mars 2016, n° 13/21059). Étonnant, dira-t-on ! Le contrat de franchise étant conclu entre le franchiseur et une société, celle-ci devrait normalement faire écran ! Certes... Le problème est qu'en première page, ce contrat stipulait perfidement que **le gérant de la société franchisée s'engageait solidairement avec sa société à toutes les obligations issues du contrat**. De sorte que si la société tourne mal, le franchiseur peut toujours aller chercher du côté de la personne physique, c'est à dire le dirigeant de la société franchisée...

Voilà une belle manière de saper l'intérêt de la mise en place d'une société. Sans doute n'est-il pas exceptionnel que le franchiseur se ménage une garantie en cas d'inexécution du contrat de franchise. Mais ce qui choque ici, c'est la garantie choisie et la pleine efficacité que lui réserve la Cour d'appel de Paris. En général, la garantie souscrite par le dirigeant, personne physique, au profit des créanciers de la société qu'il dirige réside dans un cautionnement. Or le **cautionnement obéit à des règles strictes** tendant à protéger la caution. Il s'agit notamment de lui permettre de s'engager en pleine connaissance de cause, sa validité étant suspendue à l'existence d'une mention écrite de la main de la caution personne physique, dès lors que l'engagement

est conclu au profit d'un créancier professionnel. Ou encore de l'exigence de proportionnalité, afin d'éviter qu'une caution personne physique ne s'engage inconsidérément. Bref, tout un régime patiemment mis en place par le législateur et que la stipulation d'une simple clause dite de « solidarité » permettrait de contourner à bon compte. On dira qu'un débiteur solidaire n'est pas une caution. En théorie, rien n'est plus vrai. Dans le premier, une personne s'engage au même titre que l'autre débiteur. Comme lorsque deux personnes achètent ensemble un bien immobilier par exemple. Dans le second cas, en revanche, la caution n'est qu'un débiteur de second rang si l'on peut dire ; son engagement est accessoire. Qui ne voit pourtant qu'en pratique, **la stipulation d'une solidarité à la charge du dirigeant de la société franchisée revient à instaurer un cautionnement tout en évacuant le régime protecteur ?** Trop facile ! Qui ne voit encore **qu'une telle clause de solidarité ruine tout l'intérêt de la mise en place d'une société ?** La technique sociétaire a pour objet de séparer les patrimoines : les actifs de la société restent en principe distincts du patrimoine du dirigeant.

Il est dès lors extrêmement étonnant que des magistrats se laissent bernier. Piège du juridisme, dira-t-on : la liberté contractuelle permet aux parties de choisir une solidarité plutôt qu'un cautionnement. **Mais la liberté a bon dos quand seule une partie l'exerce vraiment !** Croit-on vraiment qu'un candidat à l'intégration d'un réseau ait le choix ? Que nenni ! Le plus souvent, il n'aura d'ailleurs même pas prêté attention à la stipulation de son nom, inséré de façon discrète

et peu claire, en première page du contrat à la suite de la présentation des parties. La mention du nom du dirigeant apparaît anodine, les conséquences de cette mention n'étant pas explicites.

Le dirigeant est-il pour autant dénué de tout moyen de défense ? Certes non ! D'abord, il y a lieu de rappeler qu'en droit commun de la preuve, tout engagement unilatéral de payer une somme d'argent suppose, pour être prouvé, une mention écrite de la main du débiteur lui-même (C. civ., art. 1326). Ensuite, une clause de solidarité mise à la charge du dirigeant personne physique n'est-elle pas à la source d'un **déséquilibre significatif** ? Après tout, elle ne fait guère qu'astreindre le prétendu codébiteur solidaire, sans que ce dernier bénéficie de la moindre contrepartie. Enfin, la réforme du droit des contrats crée une nouvelle cause de nullité des contrats : **l'abus de dépendance**. Et n'est-il pas abusif pour un franchiseur d'arracher subrepticement un tel engagement à celui qui vient à lui pour rejoindre son réseau ?

Tout cela est néanmoins sujet à l'appréciation des tribunaux... Et ceux-ci n'étant pas spécialement toujours au fait des réalités de la franchise, des décisions iniques peuvent ainsi être rendues. Le conseil le plus efficace est le suivant : fuyez ces réseaux qui s'emploient à de telles pratiques ! Fuyez ces apprentis franchiseurs qui n'entendent courir aucun risque tout en s'enorgueillissant d'un savoir-faire ! Les franchiseurs sérieux n'ont pas besoin de ces méthodes !

Monique Ben Soussen
Avocat au Barreau de Paris

La Franchise après l'entrée en vigueur de la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques (dite Loi Macron).

La loi Macron introduit dans le Code de Commerce un titre IV intitulé «Des réseaux de Distribution commerciale». Les contrats conclus postérieurement au 6 août 2016, devront être conforme à la loi Macron, notamment sur deux points principaux :

L'ensemble des contrats conclus entre la tête de réseau et le distributeur doit prévoir une échéance commune.

Le nouvel article L 341-1 du Code de commerce énonce que «*l'ensemble des contrats conclus*» entre la tête du réseau et les distributeurs «*prévoient une échéance commune*». Il est en outre prévu que «*la résiliation de l'un des contrats vaut résiliation de l'ensemble des contrats*».

Ces dispositions permettront de lutter contre une pratique fréquente dans le secteur de la grande distribution et à maintes reprises stigmatisée par l'Autorité de la Concurrence, consistant à imposer au distributeur une multitude de contrats avec des échéances différentes, ce qui rend complexe un départ du réseau et constitue de ce fait un frein à la concurrence.

Le nouvel article L 341-1 du Code de commerce est donc le bienvenu et on ne peut que regretter l'absence de toute sanction.

Les clauses «*ayant pour effet de restreindre, à la fin de l'ensemble contractuel, la liberté d'activité des distributeurs membres des réseaux*» sont encadrées.

L'article L 341-2 du Code de commerce s'attaque quant à lui aux clauses de non-concurrence post-contractuelles. Si l'on ne peut

que saluer l'initiative du législateur, la portée de cette disposition risque d'être très limitée. Les clauses post-contractuelles de non-concurrence seront par principe interdites. Mais ce principe est immédiatement assorti d'exceptions importantes : les clauses sont autorisées si elles sont limitées au local de l'ancien franchisé, si elles n'excèdent pas la durée d'un an et si elles sont proportionnées au but recherché.

La limitation spatio-temporelle des clauses de non-concurrence n'est qu'une protection en trompe l'œil : à l'issue du contrat, le franchisé reste dans l'impossibilité d'exploiter son fonds. Il n'aura souvent pas d'autre alternative que de le céder à vil prix au franchiseur ou à un futur franchisé trouvé par le franchiseur. Que l'obligation de non-concurrence dure un an, deux ans ou quelques mois n'est pas de nature à résoudre ce problème...

Rappelons enfin que ces dispositions ne s'appliqueront qu'aux

commerces de détail, notion qui reste à définir mais qui, selon l'Autorité de la Concurrence (Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations, §.75) exclut les prestations de services à caractère immatériel (donc les agences de voyages, les restaurants ainsi que les établissements de service ou de location de matériel comme les laveries automatiques ou les vidéothèques).

Il reviendra à la jurisprudence de délimiter progressivement le champ d'application de ces nouvelles dispositions. Pour l'heure, nous ne pouvons qu'espérer que la jurisprudence adoptera une acception extensive de la notion de «*commerce de détail*» afin que l'ensemble des réseaux bénéficie de ces nouvelles dispositions.

**Me Sophie Bienenstock,
Avocat au Barreau de Paris**

Cinq bonnes raisons de nous consulter :

- Notre cabinet conseille les entrepreneurs depuis plus de 25 ans ;
- Nous connaissons les secteurs d'activité ;
- Nous analysons les contrats et vous aidons à les négocier ;
- Nous vous assistons tout au long de la mise en place de votre activité ;
- Nous consulter aujourd'hui vous aidera à réussir.



60 avenue de New-York

75016 Paris

Tél : 01 45 25 48 32 – Fax : 01 45 25 48 35

Mail : bsm@bsmavocats.com

Site internet : www.bsm-avocats.com