

LETTRE D'INFORMATION JURIDIQUE
Droit des affaires – Propriété intellectuelle
N°1 / AVRIL 2008

Sommaire

DROIT DES AFFAIRES

Agent commercial : Pour bénéficier de l'indemnité de fin de contrat, l'agent commercial doit notifier sa demande dans l'année qui suit la rupture. Pour la Cour de cassation, le courrier peut même être adressé avant la rupture dès lors qu'il n'est pas équivoque.

Agent commercial : L'agent commercial ne peut prétendre aux commissions lorsque ni lui ni son mandant n'ont participé à l'opération.

Agent immobilier : L'agent immobilier peut engager sa responsabilité et être condamné à des dommages et intérêts s'il ne s'assure pas de la solvabilité du futur locataire.

Caution : Une banque ne peut se prévaloir d'une caution donnée par une personne physique si l'engagement était lors de sa conclusion manifestement disproportionné à ses biens et revenus. Cette règle s'applique également aux dirigeants d'entreprises.

Rupture des pourparlers : La liberté de rompre des pourparlers est la règle, mais tout dépend de la manière dont ces pourparlers sont rompus.

Vice caché : Un vice n'est plus caché s'il a été révélé, peu importe que le vendeur ait attesté dans l'acte de vente que le vice a été réparé.

PROPRIETE INTELLECTUELLE

Marque : Une marque trop connue peut devenir un nom usuel et perdre sa qualité de marque.

Marque : Une marque doit être distinctive par rapport au produit ou service qu'elle désigne.

Marque : Conditions de validité d'une marque tridimensionnelle.

DROIT DES AFFAIRES

AGENT COMMERCIAL

Rappelons que l'agent commercial a droit, en cas de cessation de ses relations avec son mandant, sauf démission ou faute grave, à une indemnité compensatrice de la perte de ses commissions acquises lors de son activité, sorte d'indemnité de clientèle mais qui n'en n'est pas une, puisque la Loi parle de réparation de préjudice.

La jurisprudence évalue souvent cette indemnité à 2 années de commissions.

Pour bénéficier de cette indemnité, l'agent doit obligatoirement dans l'année qui suit la rupture du contrat, notifier à son mandant qu'il entend faire valoir ses droits.

La Loi ne prévoit pour cette notification aucun formalisme particulier.

Il suffit donc simplement à l'agent d'adresser une lettre recommandée avec avis de réception dans laquelle il sollicite le paiement de cette indemnité.

Dans un arrêt du 11 mars 2008 la Cour de Cassation a validé une notification implicite effectuée avant la rupture. L'agent avait dans un courrier exprimé son désaccord sur les conditions d'indemnisation proposé par son mandant, alors que le contrat n'était toujours pas rompu.

Pour la Cour de Cassation, même si ce courrier intervient avant la rupture, il vaut notification dès lors que la volonté de l'agent commercial sur la demande d'indemnité n'est pas équivoque.

Cass.com 11 mars 2008 n°07610590 Dejaune/Sté Spécialités d'Iroise.

AGENT COMMERCIAL (2)

On sait que l'agent commercial chargé d'un secteur géographique déterminé a droit aux commissions afférentes aux opérations conclues avec les clients appartenant à ce secteur.

On sait également que ce même agent commercial a également droit aux commissions sur les opérations dites indirectes, c'est-à-dire effectuées sans son intervention.

Mais a-t-il droit à ses commissions lorsque, ni lui ni son mandant n'ont participé à l'opération ?

Prenons l'exemple d'articles vendus chez un des clients du secteur de l'agent mais qui avaient été préalablement vendus dans un autre secteur, voire qui proviennent d'une importation parallèle.

La Cour de justice des communautés européennes, vient de dire pour droit, ce qui signifie que les tribunaux français doivent appliquer la décision, que l'agent ne peut prétendre à la commission lorsqu'il n'a pas participé à l'opération, qu'en cas d'intervention directe ou indirecte du mandant dans la conclusion de cette opération.

Dans notre exemple l'agent ne recevrait donc aucune rétribution, puisque ni lui ni son mandant n'ont participé directement ou indirectement à l'opération.

Naturellement cette décision parfaitement compréhensible -le mandant ne doit en effet pas payer deux fois la commission, l'une pour la première vente et l'autre pour la seconde - pourrait cependant avoir un effet pervers.

Afin d'éviter de payer des commissions le mandant pourrait mettre sur pieds un système d'importation parallèle, mais c'est oublier la sacro-sainte règle de notre droit des contrats. Ils doivent être exécutés de bonne foi. Gare donc aux mandants qui pour occulter une partie des commissions dues à l'agent commercial s'engouffreraient dans cette brèche. La sanction judiciaire pourrait intervenir aussi de manière parallèle.

CICE 17 janvier 2008 aff 19/07 1^{ère} ch. Héritiers de Paul Chevassus-Marche c/Danone

AGENT IMMOBILIER

Un agent immobilier chargé de la location d'un appartement peut engager sa responsabilité, s'il ne s'assure pas de la solvabilité du futur locataire.

La Cour d'appel de Bordeaux a condamné un agent immobilier qui au lieu de procéder à des vérifications sérieuses, s'était contenté d'avis d'imposition autre que celle du candidat locataire et se rapportant à une période de deux années par rapport à celle de la signature du bail.

La Cour d'appel de Bordeaux a donc estimé que le préjudice subi par le propriétaire, consistant en la perte de loyers, est la conséquence directe de la faute de l'agent immobilier.

Pour la petite histoire, l'agent immobilier s'était défendu en invoquant l'assurance loyer impayée souscrite par le propriétaire, mais cette assurance n'avait pas pris en charge les loyers impayés en raison de ce que la garantie de l'assureur était soumise à la justification d'une solvabilité minimale égale à deux fois le montant du loyer, condition qui évidemment n'a pas été remplie, faute pour l'agent immobilier d'avoir procédé à des vérifications sérieuses de la solvabilité du locataire avant la signature du bail. La boucle était donc bouclée et la condamnation assurée.

CA Bordeaux 1^{ère} Ch.B 25 sept. 2007 Guionnet c/ Ripert.

CAUTION

Une banque ne peut se prévaloir d'une caution donnée par une personne physique si l'engagement était, lors de sa conclusion, manifestement disproportionné à ses biens et revenus. Cette règle issue de la loi du 1^{er} août 2003 a été codifiée dans le Code de la consommation sous l'article L 341-4.

Dès lors que cette règle a été insérée dans le Code de la consommation et non dans le Code de commerce ou dans le Code monétaire et financier, la question pouvait se poser de savoir si cette règle de la proportionnalité s'appliquait aux dirigeants d'entreprises qui se portent caution des dettes dues par leur société. Un dirigeant d'entreprise agissant pour les besoins de son entreprise n'est pas un consommateur et ne bénéficie donc pas de la

protection des règles édictées par le code de la consommation.

La Cour d'appel de Paris dans un premier arrêt du 1^{er} juin 2007 et dans un arrêt récent du 25 janvier 2008 a répondu positivement. Cette règle de proportionnalité s'applique à toutes les cautions personnes physiques, qu'elles soient dirigeantes ou non. Dans l'arrêt du 25 janvier 2008, il s'agissait d'un gérant de Sarl dont l'engagement a été jugé disproportionné. Le gérant a donc été libéré de son engagement.

CA Paris 1^{er} juin 2007 et CA Paris 25 janvier 2008 n°06622322,15^{ème} ch. B. Caisse De crédit mutuel de Toulouse c/Combe.

RUPTURE DES POURPARLERS

Tant que l'accord n'est pas conclu, il n'y a pas d'accord. C'est une lapalissade.

Et puisque les pourparlers ont précisément pour but d'arriver à un accord, libres à ceux qui discutent de ne pas s'accorder, c'est également une lapalissade. En conséquence, il vaut mieux se lever brusquement de la table des négociations et quitter la salle que de signer à regret un contrat.

Mais attention on ne peut rompre n'importe comment et n'importe quand. La règle est de ne pas laisser croire que l'accord allait se conclure, et donc plus longue est la négociation plus délicate sera la rupture.

On peut donc engager sa responsabilité en rompant des négociations. Pour les juristes puristes, rappelons que la responsabilité sera délictuelle et non contractuelle puisque par hypothèse les parties

n'étaient pas encore entrées dans le champ contractuel.

Dans une affaire jugée par la Cour d'appel de Versailles le 31 janvier 2008, une agence de voyage a été condamnée à payer 8.000 € de dommages et intérêts à une société tunisienne à laquelle elle avait fait appel pour organiser un séminaire.

Le séminaire n'a pas eu lieu, et donc aucun contrat n'a été signé, mais la Cour d'appel de Versailles a considéré que l'agence de voyages avait laissé croire à sa partenaire le contraire, à savoir que le contrat allait être signé.

En l'espèce, les pourparlers avaient duré cinq mois, des représentants de l'agence étaient revenus satisfaits de leur séjour en Tunisie pour partie aux frais de la société organisatrice, l'agence avait confirmé le principe de la réservation du séminaire. Malgré tout cela, l'agence avait cru bon de rompre

les pourparlers en invoquant l'impossibilité de travailler dans un tel climat et un tel relationnel. Piètres motifs pour rompre des négociations ! Et la Cour de Versailles a donc condamné l'agence de voyages pour rupture sans motif légitime des pourparlers.

CA Versailles 31 janvier 2008 n°06-7481, 12^{ème} Chambre, sect. 2 Sarl l'agence Sarbacane c/Sarl Tunisie Evènements.

VICE CACHÉ

Tout vendeur est tenu de garantir l'acheteur contre les défauts cachés du bien vendu.

En conséquence, pour l'acheteur, si le vice n'était plus caché il était en tous cas réparé.

Un défaut est qualifié de vice caché si d'une part le défaut est suffisamment grave pour rendre la chose vendue impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminue tellement cet usage, que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il l'avait connu, d'autre part si l'origine de ce défaut est antérieure à la vente et enfin et naturellement s'il a été dissimulé et donc caché à l'acheteur.

Après la vente, l'acheteur découvrit pourtant la présence de termites. Le vice qui n'était donc plus caché car révélé, s'est donc aussi révélé mal réparé.

Dans le cadre d'une vente d'un immeuble à usage d'habitation, un état parasitaire annexé à l'acte de vente mentionnait l'existence de dégradations consécutives aux termites et la présence d'insectes vivants.

L'acheteur invoqua devant les Tribunaux la garantie des vices cachés. Mal lui en a pris, car son action a été rejetée. Pour la Cour de Cassation la vente a été négociée et conclue en connaissance de l'existence du vice.

Ainsi informé, pour l'acheteur, ce défaut n'était plus caché. Cependant était aussi annexée à l'acte de vente, une attestation du vendeur qui précisait avoir enlevé tous les éléments porteurs de dégradations et traité l'immeuble.

Il appartenait donc à l'acheteur d'être plus prudent en procédant à des investigations complémentaires. Mais la morale de cette histoire de termites doit être sauve, car la responsabilité du vendeur pourrait être engagée sur un autre fondement, notamment sur la mauvaise exécution du traitement de l'immeuble, mais ceci est un autre débat et donc une autre histoire.

Cass. 3^{ème} Civ. 30 janvier 2008 n° 07-10.133 Decorte c/Villeneuve

PROPRIETE INTELLECTUELLE

MARQUES

Tout industriel souhaite que la marque sous laquelle ses produits sont vendus soit reconnue par tout le monde, voire dans le monde entier. Cette reconnaissance est l'aboutissement d'un succès commercial. C'est un long travail qui peut durer des décennies. De Coca Cola à Lévis en passant par L'Oréal, Danone ou Microsoft, nous avons l'exemple de fabuleuses success story industrielles et commerciales.

parce que ces noms sont entrés dans le langage courant. Or ces noms avaient été des marques et donc des signes protégés et la sanction s'abattait sur celui qui les utilisait sans autorisation, et cette sanction s'appelle la contrefaçon.

Mais attention ce succès peut être fatal. Pourquoi dit-on spontanément frigidaire et non réfrigérateur, fermeture éclair et non fermeture à glissière, klaxon et non avertisseur sonore, Caddie et non chariot à roulettes, ou encore bikini et non maillot de bain à deux pièces ? Tout simplement

Aujourd'hui ces mêmes noms sont libres, tout le monde peut les utiliser, leur titulaire a perdu tout droit sur eux. C'est ce que l'on appelle la dégénérescence de la marque, elle a été dépassée par son succès et est devenue dans le langage courant ou professionnel l'appellation usuel du produit. Rares sont les décisions de justice prononçant la dégénérescence d'une marque, car la sanction est lourde de conséquence pour son titulaire. Les dernières en date, victimes de leur

succès, PINA COLADA pour désigner un cocktail et FOODING pour désigner ce qui a un rapport avec la gastronomie ou l'art de bien se nourrir. Ces mots viennent d'être écrits en majuscules, ils peuvent l'être désormais en minuscules. De noms

ils sont devenus des mots. La fin d'un règne pour ceux qui ont voulu toucher le soleil.

Cour d'appel de Paris 4^{ème} ch A 31 octobre 2007. Camas c/ Fleury Michon traiteur

MARQUES (2)

Pour être élu au rang de marque, un signe doit être distinctif par rapport au produit ou au service qu'il désigne. Il doit s'en détacher. On ne peut par exemple s'approprier le mot auto pour désigner une voiture.

Cette règle peut apparaître évidente aux yeux d'un profane, mais il arrive que la ligne jaune soit franchie. Le mot translation a été désigné comme marque valable pour désigner un service de traduction.

La justice a considéré que le mot anglais translation ne signifiait pas nécessairement traduction dans l'esprit du consommateur français d'attention moyenne. C'est toute la différence subtile entre une

marque évocatrice du produit qui est légale et donc protégée et une marque qui le désigne et donc non valable.

Que dire de la marque « defiscalisation.com » déposée pour désigner notamment des services immobiliers, financiers ou monétaires. Ce mot vient d'être jugé non distinctif, et ce malgré l'adjonction du nom de domaine « .com. » Heureuse nouvelle pour les concurrents de ce déposant qui pourront sans souci proposer leur service à leur client en utilisant ce mot sans avoir à se noyer dans toutes sortes de périphrases pour le dire sans l'écrire.

Cour d'appel de Paris 4^{ème} chambre B 25 janvier 2008 Société Afdi c/Sté Immo Diag

MARQUES (3)

Une marque peut être constituée par un ou plusieurs mots (marque verbale), un dessin (marque figurative), une forme ou objet (marque tridimensionnelle). Parmi ces dernières nombreuses sont les marques qui reproduisent le produit lui-même ou l'emballage du produit.

Mais pour bénéficier de la protection du droit des marques, la forme ne doit pas être constituée exclusivement par ce qui est imposée par la nature ou la fonction du produit. Cela paraît évident, car il faut laisser libre champ à la concurrence. L'adverbe « exclusivement » peut faire débat. Qu'entend-t-on par exclusivement ? Si par exemple la marque reproduit une forme qui se révèle avoir une utilité fonctionnelle, sans que cette forme soit exclusivement le moyen pour y parvenir, est-elle tout de même distinctive et donc valable ?

Dans une espèce où la marque déposée était constituée par un plateau de bois de présentation de charcuterie prêt à être consommée, la Cour d'appel d'Amiens avait jugé que cette forme n'était pas fonctionnelle et remplissait donc la condition de distinctivité.

Cet arrêt est censuré par la Cour de cassation, pour qui, dès lors que cette forme permettait de servir directement sur la planchette les assortiments de charcuterie après retrait de l'opercule, elle avait nécessairement une forme attribuable au résultat recherché. Elle était donc fonctionnelle.

Ainsi est dépourvue de caractère distinctif la forme fonctionnelle de l'emballage d'un produit, quand bien même d'autres formes pourraient remplir la même fonction. L'adverbe exclusivement n'est pas à exclure, puisque, à bien étudier la forme de l'objet, c'est exclusivement pour se servir directement des charcuteries sur la planchette que cette forme a été conçue, on n'en voit pas d'autres raisons. Il appartiendra donc à celui qui a conçu ce plateau de charcuterie de chercher une autre protection que celle du droit des marques. Par le droit d'auteur par exemple, mais à condition de donner à son plateau une forme originale.

Cass.com. 11 mars 2008 n°06-11.493 Lacroix emballages c/ Jouvin

Lettre d'information juridique
Cabinet Claude BARANES

30 avenue de Villiers 75017 Paris Tel 01 43 80 37 21 Fax 01 43 80 08 68 claudebaranes@orange.fr

Cabinet d'Avocat Claude Baranes