

ACTUALITE JURIDIQUE EN FRANCE



- Franchise : la loi Doubin, toute la loi Doubin, mais pas que la loi Doubin ! 2
- Franchise : seule une marque distinctive est digne de protection 3
- Mandat : le mandant qui n'accorde pas d'exclusivité territoriale à son mandataire doit néanmoins se comporter loyalement 4
- Contrats : les tiers au contrat peuvent se prévaloir du contrat mais les clauses limitatives de responsabilité leur sont opposables 5
- Rupture brutale : la Cour d'appel de Paris se prononce une nouvelle fois contre la qualification de loi de police de l'article L.442-1, II du Code de commerce (ancien article L.442-6, I, 5°) 6
- Concurrence déloyale : deux arrêts en matière de parasitisme 7

NOUVELLES DU MONDE



AUSTRALIE

- Le franchiseur 85 Degrees sanctionné : le Fair Work Ombudsman obtient des pénalités d'un montant de 1,44 million de dollars australiens



BELGIQUE

- 8 • Evolution des règles applicables à l'information précontractuelle des franchisés 9



CANADA

- La CAO rejette l'appel dans l'affaire Premium Host Inc. v. Paramount Franchise Group, 2023 ONSC 1507



INDE

- 10 • Lacoste gagne une bataille juridique de 23 ans en matière de contrefaçon de marque 14
- Un restaurant local obtient une ordonnance favorable à l'encontre de Burger King dans le cadre d'un procès en matière de marques 15



PORTUGAL

- Obligation de rachat du stock lors de la résiliation des contrats de distribution 15

ACTUALITE JURIDIQUE EN FRANCE

Franchise : la loi Doubin, toute la loi Doubin, mais pas que la loi Doubin !

Cass. Com., 26 juin 2024, n° 23-14.085

L'article L. 330-3 du Code de commerce impose au franchiseur la remise, à tout candidat à la franchise, d'un document d'information précontractuelle (DIP) contenant des informations sincères (listées à l'article R. 330-1 du même code) permettant aux candidats de s'engager en connaissance de cause dans la relation contractuelle avec le franchiseur.

Ce document doit être communiqué par le franchiseur au moins 20 jours avant la signature du contrat de franchise.

La jurisprudence relative à l'information précontractuelle des candidats à la franchise est très fournie, compte tenu de l'importance que cette information revêt pour les franchisés, qui doivent pouvoir évaluer le réseau qu'ils rejoignent et la pertinence de leur investissement avant de se lier au franchiseur pour plusieurs années.

Dans l'arrêt commenté, la chambre commerciale de la Cour de cassation a eu l'occasion de se prononcer sur l'étendue de l'obligation d'information incombant au franchiseur.

Les faits sont les suivants. Un franchiseur, animant un réseau de franchise de location de véhicules, avait conclu un contrat de franchise avec un franchisé. Ce dernier, ayant été mis en liquidation judiciaire quatre ans après la conclusion du contrat, il avait assigné le franchiseur en nullité du contrat de franchise et,

subsidiairement, en résiliation aux torts exclusifs du franchiseur.

En l'espèce, le DIP avait été remis par le franchiseur dans les délais prescrits par la législation et même très longtemps à l'avance puisqu'il avait été communiqué 8 mois avant la signature du contrat.

A la date à laquelle il avait été remis, le DIP contenait l'ensemble des informations requises par l'article R.330-1 du Code de commerce.

Toutefois, entre la remise du DIP et la signature du contrat, plusieurs franchisés avaient fait l'objet de procédures collectives sans que le franchiseur juge utile d'en informer le candidat franchisé.

La Cour d'appel a rejeté les demandes du franchisé, soulignant qu'à la date à laquelle le DIP avait été remis, le document d'information précontractuelle était conforme aux dispositions des articles L.330-3 et R. 330-1 du Code de commerce.

Mais la Cour de cassation n'a pas vu les choses de cette façon et a cassé l'arrêt, considérant que la cour d'appel aurait dû rechercher à la fois si le franchiseur n'avait pas intentionnellement gardé le silence sur l'existence des procédures collectives et si cette information n'aurait pas dissuadé le franchisé de signer le contrat de franchise s'il l'avait eue.

Cet arrêt, qui se fonde sur l'article 1116 ancien du code civil relatif au dol, impose ainsi deux obligations au franchiseur, complémentaires de celles qui découlent des articles L.330-3 et R.330-1 du Code de commerce :

- D'abord faire connaître au candidat franchisé des informations qui ne figurent pas dans la liste des informations requises par la réglementation, dès lors qu'elles sont susceptibles d'avoir une incidence sur la décision du candidat de signer, ou non, le contrat ;
- Ensuite, lorsque le DIP a été remis longtemps avant la signature du contrat, mettre à jour les informations remises ou qui auraient dû être remises avec le DIP.

Compte tenu de la réforme du droit des contrats, le franchisé pourrait aujourd'hui se fonder sur l'article 1112-1 du Code civil qui oblige « *celle des parties qui connaît une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre doit l'en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant.* »

Afin d'éviter tout risque, il convient donc pour les franchiseurs de transmettre toute information importante de nature à influencer la décision des candidats à la franchise, y compris toute

information dont il aurait connaissance postérieurement à la remise du document

d'information précontractuelle, et avant de signer le contrat.



Auteurs : Grégoire Toulouse & Myriam Berger

E g.toulouse@taylorwessing.com

E m.berger@taylorwessing.com

Franchise : seule une marque distinctive est digne de protection

CA Rennes, 11 juin 2024, RG n° 23/00945

Dans un arrêt en date du 11 juin 2024, la Cour d'appel de Rennes s'est prononcée sur le caractère distinctif des marques « Nachos » et « Nachitos Chicken » et sur la question de savoir si l'utilisation d'une marque ayant une sonorité proche de celle déjà utilisée par une autre société pouvait être considéré comme du parasitisme.

En l'espèce, la société Nachos Mexican Grill a déployé, depuis sa création en 2013, un réseau de restaurants sous enseigne « Nachos » proposant de la restauration rapide de type mexicain. Pour l'exploitation de son activité, elle a déposé, en 2019, la marque « Nachos » en classes 35, 39, 41 et 43 de la classification de Nice.

En 2020, une société Nachitos Groupe a déposé les marques « Nachitos Chicken » et « Nachitos » en classe 43 pour son concept de restauration rapide également de type mexicain mais proposant des spécialités différentes à base de poulet frit.

Nachos Mexican Grill a alors formé opposition à l'encontre des marques « Nachitos Chicken » et « Nachitos » puis a engagé une action en justice contre Nachitos Groupe.

Saisie de l'affaire en appel, la Cour d'appel de Rennes a d'abord

rappelé, s'agissant de la validité de la marque « Nachos » que le caractère distinctif d'une marque s'apprécie : « à la date de son dépôt, par rapport à chacun des produits et services visés par l'enregistrement, et par rapport à la perception qu'en a le public auquel la marque est destinée », au visa de l'article L.711-2 du code de propriété intellectuelle, mais qu'il peut aussi « être acquis par l'usage ».

Or, en l'espèce, la Cour a relevé qu'à la date du dépôt :

- (i) le terme « nachos » désignait une catégorie de chips mexicaine, bien connue de la clientèle (en restaurant comme en livraison) ;
- (ii) la marque « Nachos » comportait un élément difficilement identifiable sur la lettre O, à savoir un piment vert surmontant la lettre pour représenter un tilde de la langue espagnole.

La Cour en a conclu qu'à la date de son dépôt, la marque « Nachos » n'était pas distinctive car elle est « le simple signifiant du signifié « nachos » ».

En outre, la Cour n'a pas non plus retenu le caractère distinctif de la

marque provenant de l'usage, considérant que le développement des restaurants sous enseigne « Nachos » n'était pas suffisant, que la notoriété de la marque auprès des clients sur le marché n'était pas suffisamment importante et que la notoriété acquise auprès des professionnels de la franchise était sans incidence sur la notoriété de la marque auprès des clients des restaurants et en livraison.

Pour l'ensemble de ces raisons, la Cour a conclu que la marque « Nachos » n'était pas distinctive et a prononcé sa nullité dans les classes 43 et 39.

Par ailleurs, la Cour d'appel de Rennes a considéré que « Nachitos Chicken » ne portait pas atteinte à la marque antérieure « Nachos Mexican Grill » puisqu'elles sont toutes deux des marques complexes et que la présence d'un terme non distinctif (en l'occurrence « Nachos ») de sonorité proche dans les deux marques est insuffisante pour engendrer un risque de confusion.

Enfin, la Cour d'appel de Rennes a souligné que les actes de concurrence déloyale reprochés aux sociétés du réseau Nachitos n'étaient pas démontrés puisque (i) le simple fait que deux marques aient une sonorité proche et

qu'elles proposent de la restauration rapide mexicaine ne suffisait pas à établir le grief de contrefaçon et (ii) le parasitisme n'était pas établi : la société

Nachitos Chicken ne se place pas dans le sillage de la société Nachos Mexican Grill puisqu'elle ne propose pas, au contraire de cette dernière, de produits avec

un caractère sain revendiqué, mais plutôt des spécialités de poulet frits à la mexicaine...



Auteurs : Marie Stien & Grégoire Toulouse

E m.stien@taylorwessing.com

E g.toulouse@taylorwessing.com

Mandat : le mandant qui n'accorde pas d'exclusivité territoriale à son mandataire doit néanmoins se comporter loyalement

Cass. Com., 5 juin 2024, n° 22-20.930

En février 2014, la société La Française des Jeux (FDJ) avait conclu un contrat de mandat avec un exploitant de tabac lui permettant de commercialiser les jeux de la FDJ.

Quelques mois plus tard, en novembre 2015, la FDJ avait conclu un second contrat de mandat de vente avec un autre exploitant (cette fois ayant un hôtel-restaurant), situé à 15 mètres seulement du premier mandataire.

Le premier mandataire avait alors assigné la FDJ pour manquement à son obligation de bonne foi et de loyauté.

Dans un arrêt rendu le 16 juin 2022, la Cour d'appel de Versailles avait retenu que la FDJ avait effectivement manqué à ses obligations et avait condamné la FDJ à indemniser le mandataire au titre de son préjudice moral.

La FDJ s'était alors pourvue en cassation.

Elle faisait grief à l'arrêt de la Cour d'appel de soutenir qu'elle avait manqué à son obligation de loyauté et de bonne foi

contractuelle et mettait en exergue qu'en vertu des principes de liberté contractuelle et de liberté du commerce et de l'industrie :

- Elle était en droit d'implanter le second point de vente puisque le premier contrat ne conférait aucune exclusivité à son mandataire et stipulait même expressément que « *le détaillant reconnaît que le présent mandat ne lui confère aucune exclusivité territoriale, la Française des Jeux restant libre de déterminer l'implantation de ses points de vente* » ;
- Elle n'était pas tenue de justifier sa décision de contracter avec un autre mandataire dans la même zone de chalandise puisque le contrat l'y autorisait expressément.

La Cour de cassation a cependant rejeté le pourvoi de la FDJ et considéré, comme la Cour d'appel, que la FDJ avait manqué à son obligation de bonne foi.

Elle a retenu que même si les deux points de vente n'étaient en concurrence que pour une partie de la clientèle, le risque de transfert de celle-ci à cause du nouvel agrément donné par la FDJ ne pouvait être ignoré et que la justification de la FDJ de ce second contrat « *du fait du dynamisme commercial de la ville* » n'était pas suffisamment pertinente pour légitimer la nouvelle implantation du point de vente à 15 mètres seulement du premier.

La Cour de cassation a considéré que la Cour d'appel avait correctement contrôlé la conformité de l'exercice de la prérogative contractuelle de la FDJ avec son obligation d'exécuter de bonne foi le contrat conclu avec le premier exploitant (en ce sens déjà : *Cass. Com. 10 juillet 2007, n°06-14.768*).

Cette décision s'inscrit dans un courant jurisprudentiel établi en matière de mandat (*Cass. Com, 25 février 2003, n°99-20.147*), qui s'applique d'ailleurs également dans les relations entre fournisseurs et distributeurs.

La décision est toutefois sévère car dans cette affaire, le mandataire n'avait, semble-t-il, pas rapporté la preuve du lien de causalité entre l'implantation du second mandataire et la baisse de ses ventes de produits de la FDJ et, au contraire, il

apparaissait que c'est la baisse générale de son chiffre d'affaires qui avait entraîné une baisse des ventes de produits de la FDJ !

Ainsi, la Cour de cassation a approuvé la Cour d'appel d'avoir retenu le préjudice moral du

mandataire (lié à sa « forte inquiétude quant à la pérennité de son commerce ») et sanctionné la FDJ à ce titre, ne pouvant retenir aucun préjudice financier, puisque celui-ci n'était aucunement démontré.



Auteurs : Marie Stien & Grégoire Toulouse

E m.stien@taylorwessing.com

E g.toulouse@taylorwessing.com

Les tiers au contrat peuvent se prévaloir du contrat mais les clauses limitatives de responsabilité leur sont opposables

Cass. Com., 3 juillet 2024, n°21-14.947

S'il est désormais acquis que le tiers à un contrat peut invoquer, sur le fondement de la responsabilité délictuelle, l'inexécution dudit contrat par une partie, si cette inexécution lui a causé un préjudice (**Cass. Ass. plén., 6 octobre 2006, n°05-13.255 ; Cass. Ass. Plén., 13 janvier 2020, n°17-19.963**), la Cour de cassation vient d'apporter une précision importante visant à renforcer la sécurité juridique des contractants.

Dans l'affaire en question, une société spécialisée dans la fabrication de machines (la société Aetna) a fait transporter des machines en vue de leur exposition dans un salon professionnel et a confié à un prestataire (la société Clamageran) la prestation de manutention et de déchargement.

Lors de cette prestation, l'une des machines a été endommagée et l'assureur du fabricant (qui est ici un tiers au contrat conclu entre le fabricant et le prestataire) a

indemnisé Aetna et poursuivi Clamageran en paiement.

Dans un arrêt du 21 janvier 2021, la cour d'appel de Paris avait accueilli la demande de l'assureur et déclaré que les clauses limitatives de responsabilité issues des conditions générales conclues entre le fabricant et le prestataire, étaient inopposables au tiers au contrat.

Le prestataire a alors formé un pourvoi en cassation aux motifs que « lorsqu'un tiers invoque sur le fondement de la responsabilité extra contractuelle l'inexécution d'une obligation contractuelle, les conditions et limites de la responsabilité qui s'appliquent dans les relations entre les cocontractants lui sont opposables ».

La Cour de cassation l'a suivi et a cassé l'arrêt de la cour d'appel au motif que « le tiers à un contrat qui invoque, sur le fondement de la responsabilité délictuelle, un manquement contractuel qui lui a causé un dommage peut se voir opposer les conditions et limites

de la responsabilité qui s'appliquent dans les relations entre les contractants », et ce, « pour ne pas déjouer les prévisions du débiteur, qui s'est engagé en considération de l'économie générale du contrat et ne pas conférer au tiers qui invoque le contrat une position plus avantageuse que celle dont peut se prévaloir le créancier lui-même ».

Ainsi, la Cour affirme que les clauses limitatives de responsabilité stipulées dans le contrat sont opposables aux tiers, alors même que leurs actions sont de nature délictuelle.

La volonté de la Haute juridiction de ne « pas déjouer les prévisions du débiteur » nous semble devoir être approuvée, car elle assure la sécurité juridique. Comment concevoir en effet, que le fabricant ait des droits qu'il a accepté de limiter contractuellement, mais que son assureur, lui, soit exonéré de ces limitations ?

Cette solution interroge toutefois sur l'opposabilité aux tiers d'autres clauses contractuelles

telles que les clauses aménageant la prescription ou encore les

clauses attributives de juridiction. Affaire à suivre...



Auteurs : Fanny Levy & Grégoire Toulouse

E f.levy@taylorwessing.com

E g.toulouse@taylorwessing.com

Rupture brutale : la Cour d'appel de Paris se prononce une nouvelle fois contre la qualification de loi de police de l'article L.442-1, II du Code de commerce (ancien article L.442-6, I, 5°)

CA Paris, Pôle 5, ch. 16, 2 juillet 2024, QPC n° 21/17912

Dans cette affaire, une société française avait conclu, en 2004, avec une société suédoise un accord-cadre d'approvisionnement portant sur la commercialisation de distributeurs de serviettes en papier.

Pour régir leurs relations, les parties avaient retenu la loi allemande dans le contrat. La société française, reprochant à son cocontractant d'avoir partiellement rompu leur relation en 2009, l'avait assigné en 2010 pour rupture brutale des relations commerciales établies sur le fondement de l'ancien article L.442-6, I, 5° du Code de commerce, devant le Tribunal de commerce de Lyon.

Celui-ci avait s'était déclaré incompetent en 2012, estimant que l'action était de nature délictuelle et que le lieu du fait dommageable étant en Suède, les tribunaux suédois étaient compétents.

Contestant la décision, la société française avait formé contredit devant la Cour d'appel de Lyon puis, après pourvoi en cassation, devant la Cour d'appel de Paris

qui avait reconnu la compétence du Tribunal de commerce de Lyon en 2018. Cette décision avait à son tour fait l'objet d'un pourvoi en cassation qui avait été rejeté en 2019...

L'affaire est donc revenue devant le Tribunal de commerce de Lyon qui, jugeant cette fois sur le fond, a estimé dans une décision de 2021 que les dispositions de l'article L.442-6, I, 5° du Code de commerce prohibant la rupture brutale de relations commerciales établies étaient constitutives d'une loi de police au sens de la convention de Rome sur la loi applicable aux actions contractuelles (aujourd'hui règlement de Rome I) et qu'elles trouvaient donc à s'appliquer au litige. Le Tribunal de commerce de Lyon a donc accueilli les prétentions de la demanderesse.

La société suédoise a alors interjeté appel de la décision devant la cour d'appel de Paris qui devait donc se prononcer sur la qualification de loi de police des dispositions précitées.

Adoptant le raisonnement de la 5^e chambre du Pôle 5 dans de précédents arrêts (CA Paris, Pôle 5,

Ch. 5, 8 Octobre 2020, n°17/19893 ; CA Paris, Pôle 5, ch. 5, 11 mars 2021, n°18/03112), la chambre 16 du Pôle 5 de la Cour d'appel de Paris a considéré que « *s'il est constant que ces dispositions contribuent à la moralisation de la vie des affaires et sont susceptibles de contribuer au meilleur fonctionnement de la concurrence, elles visent davantage à la sauvegarde les intérêts privés d'une partie qui sollicite l'indemnisation d'un préjudice lié à la rupture d'un contrat privé, de sorte qu'elles ne peuvent être regardées comme cruciales pour la sauvegarde de l'organisation économique du pays au point d'en exiger l'application à toute situation entrant dans son champ d'application.* » (contra : CA Paris, Pôle 5, ch. 4, 9 janvier 2019, n°18/09522).

La Cour d'appel a, par conséquent, retenu l'application de la loi allemande au litige et... renvoyé les parties devant le Tribunal de commerce de Lyon pour juger sur le fond en application de la loi allemande...

Après 14 ans de procédure, les parties sont ainsi, de nouveau,

renvoyées devant le juge de première instance pour trancher leur litige...

Nul doute toutefois, compte tenu de l'impressionnante longévité de

cette saga judiciaire, que la partie française se pourvoira en cassation contre cette décision.

Il est grand temps, du reste, que la Cour de cassation se prononce

enfin sur la question (voir Cass. 1^{ère} civ., 22 octobre 2008, n°07-15.823 ; Cass. com., 6 septembre 2011, n°10-11975 ; Cass. com., 7 mai 2019, n°17-15340 où la Cour de cassation a toujours évité de se prononcer).



Auteurs : Camille Vu & Grégoire Toulouse

E g.toulouse@taylorwessing.com

Concurrence déloyale : deux arrêts en matière de parasitisme

Cass. Com., 26 juin 2024, n° 23-13.535 et Cass. Com., 26 juin 2024, n°22-17.647

Le parasitisme économique est le fait, pour un opérateur économique, de se placer dans le sillage d'un autre, en le copiant afin de tirer profit, sans bourse délier, des investissements consentis par ce dernier pour développer sa notoriété. C'est une faute délictuelle, sanctionnable sur le fondement de l'article 1240 du Code civil.

Dans deux arrêts récents, la Cour de cassation a procédé à un utile rappel des deux critères qui permettent d'identifier le parasitisme économique :

- d'abord, la victime doit prouver la valeur économique identifiée et individualisée des éléments copiés ;
- ensuite elle doit démontrer la volonté du tiers de se placer dans son sillage.

Dans un premier arrêt, la société Auchan avait commercialisé des tasses et bols comportant des images de type « vintage » fabriqués par une société KATS. La société Maisons du monde France soutenait que ces objets reproduisaient un décor créé par son bureau d'étude de style et commercialisé sous forme de tableau sur support toile, l'a assignée pour concurrence déloyale et parasitisme. Saisie d'un pourvoi en cassation, la Cour de cassation a approuvé la Cour d'appel d'avoir rejeté la demande, après avoir relevé que le tableau était composé de différents clichés libres de droits que l'on trouvait sur internet et que Maison du monde avait elle-même reproduits et agencés sur la toile et qui n'avaient jamais été mis en avant comme étant emblématiques de l'univers de sa marque. Ainsi, la demanderesse n'avait pas démontré une valeur économique identifiée et

individualisée qui l'aurait autorisée à rechercher la responsabilité d'Auchan et de KATS sur le terrain du parasitisme.

Dans la seconde affaire, la Cour a au contraire estimé qu'en distribuant des masques appelés « TecnoPro » très inspirés des célèbres masques « Easybreath » de Decathlon, lesquels avaient fait l'objet d'investissements importants et connaissaient un grand succès commercial (démonstrant ainsi une valeur économique identifiée et individualisée), les sociétés Intersport et Phoenix, qui ne justifiaient, pour leur part, d'aucun travail de mise au point ni d'aucun investissement particulier, s'étaient sciemment placées dans le sillage de Decathlon afin de bénéficier de la notoriété de ces produits et de l'engouement du public, et avaient donc commis des actes de parasitisme.



Auteurs : Camille Vu & Grégoire Toulouse

E g.toulouse@taylorwessing.com

NOUVELLES DU MONDE



AUSTRALIE

Le franchiseur 85 Degrees sanctionné : le Fair Work Ombudsman obtient des pénalités d'un montant de 1,44 million de dollars australiens

Pour la première fois, un franchiseur a été sanctionné en vertu de l'article 558B de la loi sur le travail équitable (Fair Work Act 2009 (Cth)) pour avoir omis de prendre des mesures raisonnables afin d'empêcher ses franchisés d'enfreindre la réglementation australienne susmentionnée.

Le 4 juin 2024, la société 85 Degrees Coffee Australia Pty Ltd (ci-après « **85 Degrees** ») a été reconnue comme ayant « systématiquement échoué à assurer le respect de la réglementation au sein de son réseau de franchise ». Le Fair Work Ombudsman (FWO) a obtenu un total de 1,44 million de dollars australiens de pénalités à l'encontre de 85 Degrees pour les violations commises par huit points de vente franchisés en 2019. Ces infractions incluaient des sous-rémunérations et des manquements à la tenue des comptes. Les sous-rémunérations individuelles des neuf employés affectés variaient entre 239 dollars et 15 198 dollars, totalisant 32 321 dollars dans les huit points de vente. Les sous-rémunérations ont été rectifiées par les franchisés. Le montant total de la sanction contre 85 Degrees est la troisième plus élevée jamais obtenue par le FWO.

L'article 558B, entré en vigueur en 2017, vise à protéger les employés au sein des réseaux de franchises contre les violations de la loi relative au paiement de salaires décents et autres droits. Cet article stipule qu'une « entité franchiseur responsable » sera tenue responsable si elle (ou l'un de ses dirigeants) avait connaissance ou pouvait raisonnablement avoir connaissance :

- a) que la violation de la loi par l'entité franchisée se produirait ; ou
- b) qu'une violation de la loi similaire ou de même nature par l'entité franchisée était susceptible de se produire,

à moins qu'au moment de la violation de la loi, le franchiseur ait pris des « mesures raisonnables » pour prévenir une violation de la loi similaire ou de même nature.

La sanction civile est plafonnée à 93 900 dollars australiens par violation pour les sociétés (bien qu'une pénalité inférieure ait été appliquée à 85 Degrees en raison de la date des infractions et de l'augmentation de la valeur de l'unité de pénalité du Commonwealth depuis lors).

La FWO avait déjà engagé deux poursuites contre 85 Degrees pour non-respect de ses obligations envers ses propres employés entre 2016 et 2017. 85 Degrees avait été sanctionné à hauteur de 475.200 dollars australiens pour des sous-rémunérations à ses employés à hauteur de 429.393 dollars au total. Cette infraction répétée a été évoquée dans le jugement des procédures intervenues ultérieurement en vertu de l'article 558B.

Le juge Bromwich a constaté qu'il y avait eu « des infractions répétées de la part de 85 Degrees elle-même et, plus tard, en ne prenant pas de mesures raisonnables pour empêcher ses franchisés de commettre les mêmes infractions ».

En raison des pénalités encourues, 85 Degrees a abandonné son activité en Australie. Le juge Bromwich a déclaré que « 85 Degrees n'a finalement pas trouvé de moyen de garantir la conformité de ses franchisés, mais a plutôt renoncé et n'a pas vraiment essayé de le faire ».

La répétition des infractions a entraîné une sanction civile maximale d'un montant considérable. Le juge a souligné que le risque de futures infractions par des participants similaires

était élevé, et nécessitait donc une sanction substantielle à des fins de dissuasion générale.

Cette affaire démontre la volonté du FWO de prendre des mesures en vertu de l'article 558B, bien que les pertes subies par les employés étaient relativement modestes (et corrigées par les employeurs franchisés), dans des

circonstances où a) un franchiseur avait connaissance ou aurait dû avoir connaissance des problèmes de conformité dans son réseau ; et b) le franchiseur n'a fait aucun effort ou peu d'efforts pour résoudre ces difficultés. La dissuasion de violations futures de la loi est un aspect important dans l'application effective de celle-ci.

Les franchiseurs sont invités à se faire assister sur les obligations qui leur incombent relatives à : a) la formation et l'assistance des franchisés ; b) le contrôle du respect de la loi ; et c) la prise de mesures appropriées pour répondre aux problèmes de conformité au Fair Work Act.



Auteurs : Iain Irvine & Sophie Grist

E iirvine@vardons.com.au
E sgrist@vardons.com.au



BELGIQUE

Evolution des règles applicables à l'information précontractuelle des franchisés

En Belgique, les franchiseurs (et autres concédants) sont tenus de remettre un document d'information précontractuelle (DIP) aux futurs franchisés au moins un mois avant la signature du contrat (article X.27 du Code de droit économique).

Les obligations des franchiseurs ont évolué à deux reprises en 2024 : une première fois avec la loi du 9 février 2024 (entrée en vigueur le 1er septembre 2024) et une seconde fois avec l'arrêté royal du 11 septembre 2024 (qui s'appliquera à tous les contrats conclus à compter du 1er mars 2025).

Loi du 9 février 2024

La loi du 9 février 2024 portant dispositions diverses en matière d'économie a modifié le contenu minimum du document

d'information précontractuelle (DIP) et ajouté les éléments suivants qui doivent être indiqués tout DIP remis aux candidats franchisés à partir du 1er septembre 2024 :

- Coûts de démarrage ou coûts récurrents
- Obligations relatives à l'application de prix maximaux
- Obligations en matière de chiffre d'affaires minimum et d'achat minimum et conséquences en cas de non-réalisation de ces objectifs
- Limitations à l'utilisation des droits de propriété intellectuelle

- Limitations de l'accès aux droits d'utilisation des données clients pendant et après le contrat
- Limitations relatives aux ventes en ligne et à la promotion en ligne
- Conséquences de la résiliation de l'accord de partenariat commercial sur le contrat de bail et inversement
- Motifs de résolution expresse du contrat et ses conséquences financières en ce qui concerne notamment les charges et investissements
- Clause attributive de juridiction, choix du droit et langue de procédure

L'arrêté royal du 11 septembre 2024

Dix jours seulement après l'entrée en vigueur de la loi, un nouvel arrêté royal a été publié, le 11 septembre 2024, qui introduit quatre nouvelles informations obligatoires à inclure dans tous les DIP remis à partir du 1er mars 2025 :

- Les projets d'expansion : le franchiseur doit indiquer ses projets d'expansion dans la zone de chalandise.
- Projets d'expansion concurrents : le franchiseur doit fournir des informations sur les projets d'implantation des concurrents dans la zone de chalandise (ce qui implique qu'il se renseigne à cet effet

et que ces informations soient disponibles).

- Détails sur les investissements : si des investissements récurrents sont nécessaires dans le réseau de franchise, le franchiseur doit les mentionner, en fournissant une estimation des montants.
- Compte d'exploitation prévisionnel : un compte d'exploitation prévisionnel d'au moins trois ans doit être fourni au franchisé pour lui permettre d'anticiper les charges qu'il va supporter et le chiffre d'affaires qu'il devrait pouvoir réaliser. Le texte précise qu'il ne s'agit pas d'une obligation de résultat pour le franchiseur.

Enfin, le franchiseur doit davantage préciser les exceptions aux exclusivités consenties au franchisé et notamment s'il vend des produits identiques ou similaires sous la marque dans d'autres points de vente du territoire.

Si l'une des informations requises n'est pas incluse dans le DIP, le franchisé pourra contester la validité du contrat en invoquant un vice du consentement, ce qui peut aboutir à l'annulation du contrat jusqu'à dix ans après sa signature.

Comme indiqué précédemment, la réforme du 11 septembre 2024 s'appliquera à tous les contrats de franchise conclus à compter de 1er mars 2025, ce qui signifie que les DIP remis avant cette date pour ces contrats devront être conformes aux dispositions précitées.



Auteur : Grégoire Toulouse

E g.toulouse@taylorwessing.com



CANADA

La CAO rejette l'appel dans l'affaire Premium Host Inc. v. Paramount Franchise Group, 2023 ONSC 1507

Dans l'affaire Royal Bank of Canada v. Everest Group Inc.,^[1] la Cour d'appel de l'Ontario (la « Cour ») a rendu une décision très attendue concernant un différend sur l'information précontractuelle dans le cadre de la concession de plusieurs franchises par Paramount Franchise Group.

Voici les principales conclusions de la Cour dans cette affaire :

1. La Cour a conclu que l'employée de niveau intermédiaire du franchiseur était, à l'égard de celui-ci, une « personne qui a un lien » exposée à la même

responsabilité que le franchiseur et ses administrateurs et dirigeants en vertu de la Loi Arthur Wishart.^[2] La Cour a confirmé la conclusion du juge de première instance suivant laquelle un employé était, à l'égard du franchiseur, une

personne qui a un lien au sens du paragraphe 1(1) de la Loi Arthur Wishart. La Cour est allée plus loin que le juge de première instance en déclarant que l'employée « n'était peut-être pas une administratrice ou une dirigeante, mais elle n'était pas non plus une employée de bureau ou une employée subalterne » et jouait « un rôle important dans le processus d'examen des demandes, du fait qu'elle exerçait un jugement professionnel et conseillait ceux qui prenaient la décision finale ». Il est important de comprendre que, lors du procès, le franchiseur a concédé que l'employée de niveau intermédiaire satisfaisait au critère de « contrôle » de la définition de « personne qui a un lien » (comme nous l'expliquons plus loin), ce qui peut ne pas être le cas dans d'autres situations.

La décision laisse entendre que les employés qui se situent à un niveau inférieur à celui d'administrateur ou de dirigeant, mais supérieur à celui d'employé de bureau ou d'employé subalterne, peuvent être exposés à une responsabilité personnelle importante, même s'ils n'ont pas le pouvoir de prendre la décision finale en ce qui concerne la concession d'une franchise.

2. La Cour a confirmé les conclusions du juge de première instance selon lesquelles :
 - le franchisé, en tant que partie demanderesse, a la charge de

prouver qu'il est en droit de se prévaloir du droit d'annulation prévu à la Loi Arthur Wishart ;

- le franchisé peut obtenir l'annulation d'un contrat de franchise qui a déjà été résilié par le franchiseur ;
- de manière générale, les exemptions à l'obligation de remettre un document d'information qui sont prévues dans la Loi Arthur Wishart doivent être interprétées de manière restrictive.

Il est à noter, bien que la Cour n'ait pas eu à se pencher sur la conclusion controversée du juge de première instance selon laquelle un contrat de franchise générique (c.-à-d. un contrat de franchise ne prévoyant aucun emplacement ou territoire précis) n'avait pas pour effet de concéder une franchise au sens de la Loi Arthur Wishart, des questions subsistent quant à l'utilisation des contrats de franchise génériques.

Vous trouverez ci-dessous un examen approfondi des faits et des conclusions dans le cadre de cette affaire.

Les parties

La décision rendue en première instance par la Cour supérieure de justice de l'Ontario s'intitule *Premium Host Inc. v. Paramount Franchise Group*.^[3] Les demandeurs étaient trois franchisés du réseay moyen-oriental « Paramount Fine Foods » (les « franchisés ») : Versatile Holdings Inc. (« Versatile »), Everest Group Inc. (« Everest ») et Premium Host Inc. (« Premium Host »). Les franchisés étaient des entités juridiques distinctes (même si leur propriétaire était le même) et ont tous conclu des contrats de franchise distincts avec le

franchiseur, Paramount Franchise Group Inc. (« Paramount »). Versatile et Everest ont tous deux conclu des contrats de franchise visant des franchises nouvellement créées, tandis que Premium Host a conclu un contrat de franchise visant une franchise ayant fait l'objet d'une revente à Heartland.

Les demandes

Les franchisés ont tous cherché à faire annuler leurs contrats de franchise en application du paragraphe 6(2) de la Loi Arthur Wishart au motif que Paramount aurait, entre autres, omis d'inclure des états financiers dans le document d'information et de remettre les documents d'information sous forme de « document unique en une seule fois ». Les franchisés ont également cherché à obtenir une indemnité de la part de personnes affiliées à Paramount, à savoir Paramount Franchise Inc. (« Paramount Leasing »), Fakh Group Inc., 2302733 Ontario Inc. (« Paramount Wholesale »), Mohamad Fakh, Holly Graham et Michel Gagnon,^[4] au motif que, à l'égard de Paramount, elles étaient des « personnes qui ont un lien » au sens de la Loi Arthur Wishart.

Contestant la demande en annulation, Paramount a soutenu, entre autres, qu'elle était exemptée des obligations d'information précontractuelle, puisque, selon elle, trois des exemptions prévues au paragraphe 5(7) de la Loi Arthur Wishart s'appliquaient en l'espèce : a) l'investissement dans la franchise était supérieur à 5 millions de dollars (exemption prévue à l'alinéa 5(7)h)), b) il s'agissait de la concession d'une franchise supplémentaire à un franchisé (exemption prévue à l'alinéa 5(7)c), et c) il s'agissait de la revente d'une franchise

effectuée par le franchisé et non pas par le franchiseur ou par son intermédiaire (exemption prévue à l'alinéa 5(7)a)).

Dans les cas où l'emplacement de la franchise n'était pas connu au moment de la signature du contrat de franchise, Paramount avait pour pratique de faire signer aux franchisés un contrat de franchise générique (c.-à-d. un contrat de franchise qui ne prévoyait pas l'emplacement ou le territoire de la franchise), puis de signer un autre contrat de franchise identique contenant les renseignements propres à l'emplacement, une fois que le territoire ou l'emplacement avait été déterminé. Paramount a suivi cette pratique avec Versatile. Lorsque Versatile a demandé à résoudre le second contrat de franchise, celui propre à l'emplacement, Paramount a fait valoir que le premier contrat de franchise était le bon contrat à résoudre et que, puisqu'il avait été signé plus de deux ans avant la demande d'annulation, l'action était prescrite.

Les conclusions

Le juge de première instance a examiné de nombreux faits sous-jacents concernant le processus d'information précontractuelle, le contenu des documents d'information et le moment où ils ont été remis aux franchisés. Les faits ont été compliqués par un dossier incomplet dans lequel les demandeurs et les défendeurs ont fourni des preuves contradictoires.

S'appuyant sur des motifs étendus, le juge de première instance a rejeté les demandes en annulation présentées par Versatile et Everest. Même si Premium Host a présenté une demande en annulation qui, en matière de documentation, posait des problèmes similaires à celles

de Versatile et d'Everest, le juge de première instance l'a accueillie au motif que Paramount n'avait pas divulgué tous les renseignements importants concernant l'emplacement (Heartland) dans un seul document d'information remis sous forme de document unique en une seule fois.[5]

Le juge de première instance a déterminé qu'aucune des trois exemptions à l'obligation de divulgation invoquées par Paramount ne s'appliquait.[6]

En outre, le juge de première instance a conclu que le contrat de franchise générique n'avait pas pour effet de concéder une franchise au sens de la Loi Arthur Wishart, de sorte que le délai de deux ans applicable à une demande en annulation n'a commencé à courir qu'après la signature du second contrat de franchise, celui propre à l'emplacement.[7]

Étant donné que les personnes qui ont un lien avec le franchiseur sont solidairement responsables avec le franchiseur de l'indemnité prévue au paragraphe 6(6) de la Loi Arthur Wishart, le juge de première instance a examiné quelles personnes affiliées à Paramount répondaient à la définition de « personne qui a un lien » prévue au paragraphe 1(1) de la Loi Arthur Wishart. La définition en question comporte deux critères, qui doivent tous deux être remplis :

À l'égard du franchiseur, personne qui :

a) d'une part, directement ou indirectement : (i) soit le contrôle ou est sous son contrôle, (ii) soit est sous le contrôle d'une autre personne

qui le contrôle également, directement ou indirectement;

b) d'autre part : (i) soit participe directement à la concession de la franchise, selon le cas : (A) en participant à l'examen ou à l'approbation de la concession de la franchise, (B) en faisant, auprès du franchisé éventuel et pour le compte du franchiseur, des démarches en vue de concéder la franchise ou d'offrir, notamment par voie de commercialisation, de la concéder; (ii) soit exerce un contrôle important sur l'exploitation du franchisé et envers laquelle ce dernier a une obligation financière continue à l'égard de la franchise.

M. Fakhri a admis être, à l'égard du franchiseur, une personne qui a un lien, et les personnes que l'on prétendait qu'elles étaient, à l'égard du franchiseur, des personnes qui ont un lien ont admis remplir le critère de « contrôle » de la définition de personne qui a un lien.[8].

Le juge de première instance a conclu que Paramount Leasing (l'entité détentrice du bail avec laquelle les franchisés ont conclu un sous-bail) était, à l'égard du franchiseur, une personne qui a un lien parce qu'elle exerçait un contrôle opérationnel important sur les franchisés.[9] Il a conclu que Mme Holly Graham (directrice des ventes de franchises et du développement international de Paramount) était, à l'égard du franchiseur, une personne qui a un lien parce qu'elle avait participé à l'examen ou à l'approbation de la concession de la franchise.[10] Enfin, il a conclu que ni Fakhri Group ni Paramount Wholesale n'étaient, à l'égard du franchiseur, des personnes qui ont un lien.

L'appel

En appel, Versatile et Everest ont allégué que :

1. le juge de première instance a commis une erreur en leur demandant, et non au franchiseur, de prouver qu'il n'y avait pas eu d'information précontractuelle ou que les renseignements divulgués étaient insuffisants ;
2. à titre subsidiaire, le juge de première instance a commis une erreur en concluant que les franchisés n'avaient pas prouvé qu'il n'y avait pas eu d'information précontractuelle ou que les renseignements divulgués étaient insuffisants ;
3. le juge de première instance a commis une erreur en concluant que Paramount Wholesale et le groupe Fakh n'étaient pas, à l'égard du franchiseur, des personnes qui ont un lien.

En appel incident, Paramount, Paramount Leasing, Paramount Wholesale, Fakh Group Inc., Mohamad Fakh et Mme Graham ont allégué que :

1. le juge de première instance a commis une erreur en concluant que les exemptions

de divulgation prévues au paragraphe 5(7) de la Loi Arthur Wishart ne s'appliquaient pas aux obligations de divulgation envers Premium Host ;

2. le juge de première instance a commis une erreur en concluant que la résiliation d'un contrat de franchise au motif que le franchisé l'avait violé n'empêchait pas le franchisé d'en demander l'annulation ;
3. le juge de première instance a commis une erreur en concluant que l'omission d'états financiers concernant une franchise à Heartland était un fait important donnant à Premium Host le droit de bénéficier de l'indemnité prévue par la loi ;
4. le juge de première instance a commis une erreur en concluant que Holly Graham et Paramount Leasing étaient, à l'égard du franchiseur, des personnes qui ont un lien.

La Cour a rejeté chacune de ces allégations.

Si vous avez des questions sur cette affaire ou sur son incidence sur l'information précontractuelle

relative à vos franchises ou sur vos processus contractuels, veuillez communiquer avec un membre du groupe Franchise d'Osler.

[1] *Banque Royale du Canada v. Everest Group Inc.*, 2024 ONCA 577.

[2] *Loi Arthur Wishart de 2000 sur la divulgation relative aux franchises*, L. O. 2000, chap. 3 (la « Loi Arthur Wishart »).

[3] *Premium Host Inc. v. Paramount Franchise Group*, 2023 ONSC 1507 (« 2023 ONSC 1507 »).

[4] *Les actions à l'encontre de M. Gagnon ont été abandonnées, et celui-ci n'a pas témoigné au procès. Voir 2023 ONSC 1507, paragraphe 39.*

[5] 2023 ONSC 1507, paragraphes 418, 421.

[6] 2023 ONSC 1507, paragraphes 334, 342 et 352.

[7] 2023 ONSC 1507, paragraphes 360, 361.

[8] 2023 ONSC 1507, paragraphe 426.

[9] 2023 ONSC 1507, paragraphes 434, 435.

[10] 2023 ONSC 1507, paragraphe 459



Auteurs : Andraya Frith, Dominic Mochrie, Jennifer Dolman & Ryan McCabe

E afrith@osler.com
E dmochrie@osler.com
E jdolman@osler.com
E rmccabe@osler.com

OSLER



INDE

Lacoste gagne une bataille juridique de 23 ans sur la contrefaçon de marque

Le 14 août 2024, la Haute Cour de Delhi a rendu son jugement définitif dans un procès vieux de 23 ans concernant la violation de la propriété intellectuelle du logo emblématique du crocodile Lacoste.

L'action a été initialement engagée en 2001 par Lacoste contre la société singapourienne Crocodile International Pte Limited et sa filiale indienne (Crocodile Products Private Limited), dans laquelle Lacoste alléguait une violation du droit d'auteur et de la marque par Crocodile. Lacoste a fait valoir qu'elle avait obtenu l'enregistrement, en vertu de la loi indienne sur les marques, de sa marque emblématique de crocodile et qu'elle l'utilisait couramment en lien avec ses produits en Inde depuis 1993. Il a été affirmé que, bien que Crocodile International détienne des enregistrements de marque pour une marque similaire au logo Lacoste combinée au mot "Crocodile", Crocodile avait utilisé sa marque enregistrée sans inclure

le mot, et Lacoste a allégué que cette marque sans mot présentait une similarité trompeuse et prêtant à confusion avec la marque enregistrée par Lacoste.

La défense de Crocodile s'articulait autour de l'usage antérieur et étendu de la marque en Inde depuis 1997, ainsi que d'un accord de coexistence entre Lacoste et Crocodile par lequel les parties avaient convenu d'utiliser leurs marques respectives sur certains marchés, y compris en Asie.

Selon la décision de la Haute Cour de Delhi, Lacoste est le propriétaire légitime de sa marque enregistrée en Inde, ce qui signifie que Lacoste a un droit exclusif d'utiliser la marque en relation avec les produits concernés. La Cour a également souligné le fait que la marque enregistrée de Crocodile (qui comprend le mot "Crocodile") et le logo sans le mot (dont Lacoste avait contesté l'utilisation) étaient des marques distinctes, et que l'utilisation du logo seul, sans le mot

correspondant, risquait fortement d'induire les consommateurs en erreur ou de les amener à confondre une marque avec l'autre.

En ce qui concerne l'accord de coexistence, la Cour a estimé que son champ d'application ne s'étendait pas au territoire de l'Inde et qu'il n'affectait pas le droit de Lacoste de protéger ses marques en Inde.

Sur la base de ces conclusions, la Cour a prononcé une injonction permanente à l'encontre de Crocodile, l'empêchant de fabriquer, de vendre, de faire de la publicité ou d'utiliser de quelque manière que ce soit le logo du crocodile seul (sans le mot) utilisé par Crocodile sur ses produits. En outre, la Cour a ordonné que Crocodile rende compte des bénéfices réalisés sur la vente de produits utilisant la marque contestée, et a accordé un délai de six semaines à Crocodile pour fournir ses relevés de comptes et les bénéfices réalisés sur ces ventes.



Auteurs : Disha Mohanty & Shivalik Chandan

E dishamohanty@gnwlegal.com

E shivalik@gnwlegal.com



Un restaurant local obtient une ordonnance favorable à l'encontre de Burger King dans le cadre d'un procès en matière de marques

En août 2024, un tribunal de district de Pune, dans l'État du Maharashtra, a rendu un jugement rejetant une plainte déposée par la société américaine Burger King pour contrefaçon de marque à l'encontre d'un restaurant local portant le même nom. La plainte avait été déposée en 2011 et visait à obtenir une injonction permanente à l'encontre du restaurant local pour l'empêcher d'utiliser la marque "Burger King".

Dans son jugement, le tribunal a observé que le restaurant local exerçait ses activités en Inde depuis 1991-1992. En revanche, Burger King (US) n'a ouvert son premier établissement indien

qu'en 2014 (à New Delhi). Le tribunal n'a pas jugé fondées les allégations selon lesquelles les clients étaient trompés par l'utilisation du nom par le restaurant local, et il a également estimé que Burger King (US) n'avait subi aucune perte financière réelle en raison de l'infraction présumée. En conséquence, le tribunal a estimé qu'il n'y avait pas eu d'atteinte à la marque par le restaurant local et a rejeté la demande d'injonction introduite par Burger King.

Burger King (US) a fait appel de cette décision devant la Haute Cour de Bombay. Alors que l'affaire était pendante devant le

tribunal de première instance, une injonction temporaire avait été accordée en appel à Burger King (US), empêchant le restaurant local d'utiliser le nom "Burger King" pendant la durée de l'action, injonction qui avait pris fin lorsque le tribunal de première instance avait rendu son jugement. Toutefois, la Haute Cour de Bombay a réactivé l'injonction temporaire, au moins jusqu'à la prochaine audience sur l'affaire. Il reste à voir si la Haute Cour de Bombay confirmera ou infirmera le jugement du tribunal de première instance sur le fond.



Auteurs : Disha Mohanty & Shivalik Chandan

E dishamohanty@gnwlegal.com

E shivalik@gnwlegal.com



PORTUGAL

Obligation de rachat du stock lors de la résiliation des contrats de distribution

I. Introduction

Les contrats de distribution jouent un rôle essentiel dans le maintien de la chaîne d'approvisionnement entre les fabricants et les distributeurs.

Un aspect essentiel de ces accords est l'obligation de rachat des stocks.

Le présent article examine cette question au regard du droit portugais.

II. L'obligation de rachat des stocks

Au Portugal, il n'existe aucune disposition légale concernant l'existence ou non d'une obligation

de rachat des stocks en cas de résiliation d'un contrat de distribution.

Par conséquent, les clauses contractuelles sont primordiales dans ce contexte.

Si rien n'est stipulé dans le contrat, le distributeur doit en principe assumer le risque de perte des

stocks, étant donné que le risque de commercialisation lui incombe.

Toutefois, cette solution ne semble pas acceptable lorsque la résiliation du contrat est due à une faute imputable au fournisseur, empêchant la commercialisation normale du stock existant.

Les tribunaux portugais ont considéré qu'en principe, la résiliation d'un contrat de distribution n'entraîne pas l'obligation pour le fournisseur de racheter le stock acheté par le distributeur.

Toutefois, lorsque la résiliation du contrat est la conséquence d'une violation du contrat par le fournisseur, les tribunaux ont décidé que si le stock est à un niveau raisonnable, résultant d'une gestion prudente, fondée sur l'hypothèse de la poursuite de la relation contractuelle, il est justifié que le fournisseur assume l'obligation de racheter les marchandises au prix pour lequel elles ont été achetées par le distributeur.

En l'absence de stipulation des parties, la base juridique de cette solution peut être trouvée soit à l'article 239 du code civil portugais, soit dans la clause générale de bonne foi consacrée par l'article 762, paragraphe 2, du même code.

Le contrat doit ainsi être interprété conformément à la volonté que les parties auraient eue si elles avaient prévu le point omis, ou conformément à l'exigence de bonne foi. En outre, certaines obligations accessoires, imposées par la loi pendant le contrat, peuvent également, sur le fondement de la bonne foi, être imposées après la cessation de l'obligation principale.

Par conséquent, sur la base d'une analyse au cas par cas, les tribunaux portugais déterminent si l'obligation de rachat de stock doit être imposée au fournisseur lors de la résiliation d'un contrat de distribution.

III. Conclusion

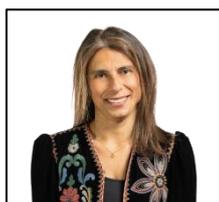
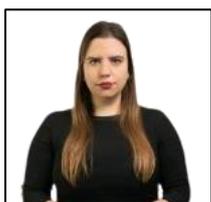
Le droit portugais ne contient aucune disposition concernant

l'existence ou l'inexistence d'une obligation de rachat des stocks en cas de résiliation d'un contrat de distribution.

Lorsque les contrats de distribution sont également muets à cet égard, les tribunaux portugais statuent sur la base d'une analyse au cas par cas.

Il est entendu qu'en principe, une telle obligation n'existe pas en cas de résiliation des contrats de distribution, dans la mesure où le distributeur doit assumer cette perte, puisque le risque de commercialisation lui incombe.

Toutefois, lorsque la résiliation du contrat est la conséquence d'une violation fautive du contrat du fournisseur, il a été décidé que - si le stock est à un niveau raisonnable, à la suite d'une gestion diligente, fondée sur l'hypothèse de la poursuite de la relation contractuelle - le fournisseur doit assumer l'obligation de racheter les marchandises au prix pour lequel elles ont été acquises par le distributeur.



Auteures : Daniela Guimarães & Raquel Ribeiro Correia

E dguimaraes@adcecija.pt

E rcorreia@adcecija.pt

ECIJA

1500 avocats
360 associés
29 bureaux
17 juridictions



* En partenariat avec DR & AJU LLC

© Taylor Wessing LLP 2024

Cette publication est purement informative. Elle ne saurait répondre à une situation spécifique ni constituer un avis juridique. Les bureaux de Taylor Wessing offrent aux clients des prestations juridiques coordonnées au niveau international. L'objectif est d'apporter des réponses juridiques adaptées et orientées vers les attentes commerciales du client. Les bureaux de Taylor Wessing sont juridiquement autonomes les uns des autres. De plus amples informations sur nos bureaux et les règles professionnelles auxquelles ils sont soumis sont disponibles sur : taylorwessing.com